Supino, Camillo

La teorica del valore

Milano

1880

98-84482-2
MASTER NEGATIVE #

COLUMBIA UNIVERSITY LIBRARIES
PRESERVATION DIVISION

BIBLIOGRAPHIC MICROFORM TARGET

ORIGINAL MATERIAL AS FILMED -- EXISTING BIBLIOGRAPHIC RECORD

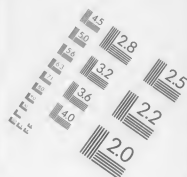
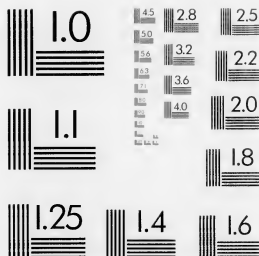
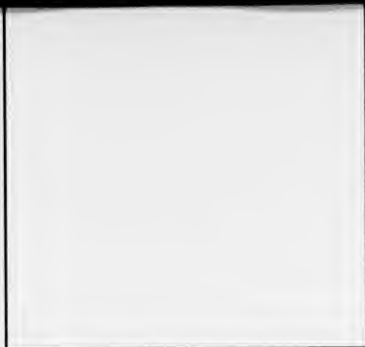
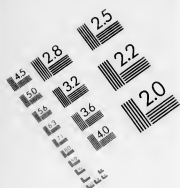
Supino, Camillo, 1860-1932.
La teorica del valore; saggio di Cammillo Supino. Milano, Hoepli, 1880.
xii, 86 p. $18\frac{1}{2}$ cm.

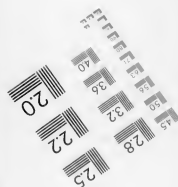
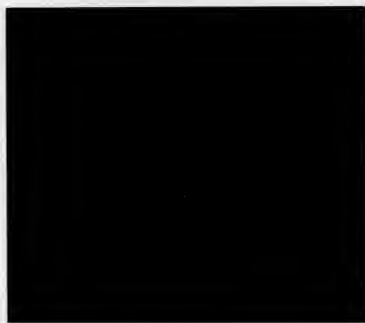
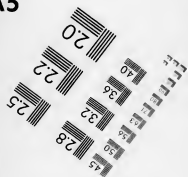
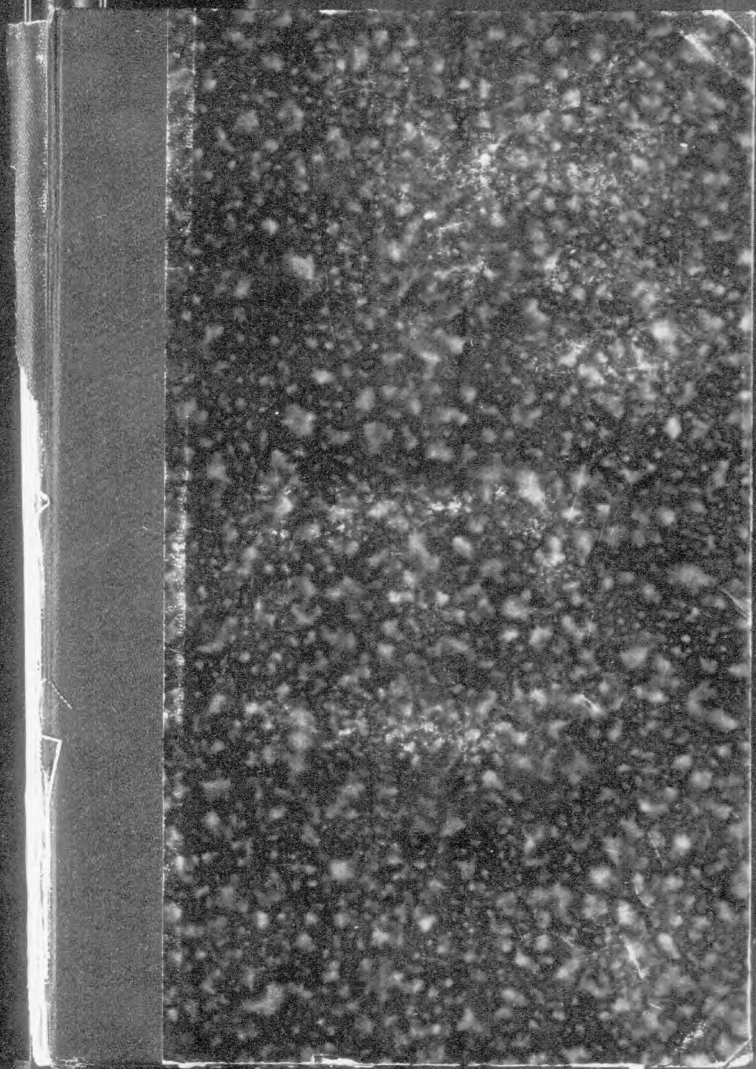
TECHNICAL MICROFORM DATA

FILM SIZE: 35 mm REDUCTION RATIO: 9 :1 IMAGE PLACEMENT: IA (IIA) IB IIB

DATE FILMED: 12/4/98 INITIALS: N.V.

TRACKING #: 33525

FILMED BY PRESERVATION RESOURCES, BETHLEHEM, PA.

TEORICA DEL VALORE

PISA, TIP. T. NISTRI E C.

LA TEORICA DEL VALORE

SAGGIO

DI

CAMMILLO SUPINO

ULRICO HOEPLI
EDITORE-LIBRAJO
MILANO
NAPOLI | PISA
1880

A

MIA MADRE

PICCOLO PEGNO

DI GRANDE AFFETTO

PREFAZIONE

Il presente è figlio del passato e padre dell'avvenire, ha detto Leibnitz. In fatti ogni generazione fa conquiste importanti nel dominio della mente e della materia, le quali poi lascia morendo alla generazione successiva; che valendosi dei materiali lasciatile e prendendogli per punto di partenza, seguita il glorioso cammino, lasciando alla sua volta alla nuova generazione i resultamenti del lavoro delle generazioni che la precedettero. Questa mirabile armonia e colleganza tra il presente, il passato e l'avvenire, questa successione continua nello svolgimento progressivo dell'organismo sociale è la causa principale dei grandi progressi che l'uomo seppe compiere; perchè come egli non è più un essere

unico, ma il componente una grande riunione di esseri, così poi al contrario “ tutta la specie, come dice Comte, apparisce diventata un solo immenso ed eterno individuo „ o come si esprime Pascal “ tutta la successione degli uomini durante il lungo corso dei secoli deve essere considerata come un sol uomo che sussiste sempre e comprende continuamente „.

È mediante questo fatto che si spiegano i grandi progressi compiuti nelle scienze. La scienza non esce come Minerva tutta armata dal capo di Giove, ma è il resultato di una serie continua di piccoli sforzi individuali, che raccolti e continuamente aumentati formano un tutto grandioso; come la piccola massa di neve, che scendendo dalla vetta delle Alpi, s'ingrandisce nella scesa coll'aggregazione continua della neve che incontra per la via, e diviene finalmente la terribile valanga che rovina le case, abbatte gli alberi e porta ovunque la desolazione e lo spavento.

Con un continuo succedersi di tentativi, valendosi di tutto anche degli errori e dei sistemi i più esclusivi, si compie l'evoluzione storica di una scienza, ed in tal modo pure si formano

le singole teoriche della scienza stessa. Nelle teoriche in particolare, come nella scienza in generale, noi vediamo infatti quel continuo avvicendarsi di sistemi troppo esclusivi e parziali, cambiati poi, quando riconosciuti falsi, in altri che poi alla lor volta saranno messi in disparte per sostituirvene altri ancora. È questa la storia di tutte le scienze, di tutte le teoriche, è questa pure per conseguenza la storia della teorica del valore di cui ci occuperemo in questo libro.

Basta in fatti scorrere i libri degli economisti, per osservare la grande divergenza di opinioni che si riscontra tra essi per spiegare quello che con bellissima frase fu da Proudhon chiamato la pietra angolare dell'edifizio economico. Esaminate, per spiegare la causa del valore i differenti sistemi che si stabilirono; chi prese in considerazione la sola utilità, chi il lavoro, chi la limitazione, attribuendo all'una di queste cause un'importanza esclusiva, e trascurando quasi affatto le altre; qualche cosa di simile a ciò che si osserva nella Filosofia, dove vediamo la scuola del sensismo ridurre tutte le facoltà dell'anima alla sola facoltà di sentire.

Per spiegare la legge del valore prima si

adottò la teoria della domanda e dell'offerta, poi riconosciuta questa formula come troppo incerta e vaga, si sostituì ad essa quella del costo di produzione e infine a causa delle lacune che questa formula lascia, fu da alcuni proposta quella del costo di riproduzione.

La prima, adattatissima per spiegare il valore corrente, le oscillazioni nelle quantità offerte e domandate, non può al certo fornirci la spiegazione esatta del valore normale. Un difetto di un altro genere si trova nelle altre due formule. Il valore è il rapporto di cambio che si manifesta tra due persone, per conseguenza è la resultante di due opinioni differenti. Ora delle due formule adottate, l'una esprime la sola opinione del venditore (costo di produzione), e l'altra, alquanto imperfettamente, la sola opinione del compratore (costo di riproduzione). E se è vero che il costo è un elemento importantissimo, perchè la produzione non può continuare che quando trova un compenso, è vero altresì che il compratore non rimane passivo nel cambio; e questo che si dice del costo di produzione, ritorgendo l'argomento si può ripetere per il costo di riproduzione, perchè tanto l'uno che

l'altro non considerano che una sola delle parti contraenti.

Da questa considerazione parziale un altro inconveniente ne resulta, ed è, che non considerando il cambio nelle due parti contraenti, ma in quella sola che ha più influenza in ciascun contratto, si deve calcolare come eccezioni alcuni casi di valore, e ricorrere ad altre formule più vaghe per la spiegazione, togliendo così alla teorica del valore quella universalità che una legge deve avere.

Togliere questi inconvenienti, e per conseguenza rendere più uniforme e generale la teorica del valore, è questo lo scopo che in questo piccolo lavoro ci siamo prefissi. Ma siccome nelle scienze, come abbiamo detto in principio, non si procede a salti, ma ciascun passo e la conseguenza del passo precedente, così abbiamo creduto dovesse far parte integrale dell'opera un'esposizione storica e critica delle teorie che sino ad ora prevalsero tra gli economisti; molto più che la nostra non è che una specie di sintesi di quelle.

Esaminati dunque i pregi e i difetti delle singole teoriche, ne abbiamo svolta una, che ci

pare dia una spiegazione esatta del fenomeno; è questa la teorica dell'illustre economista austriaco A. E. F. Schäffle, che in parte modificata, mentre riunisce i vantaggi delle altre, va esente dai difetti che in esse si riscontrano, essendo ideata in modo più vasto e generale.

Per questa ragione ho creduto necessario abbandonare la via ormai battuta dai nostri grandi maestri per seguirne un'altra, che a me pare sia più conforme alla verità.

Ardua è l'impresa a cui mi sono accinto, nè sono sicuro di esser riuscito, perchè difficili sono le battaglie della scienza e difficilissimo è il poter ottenere vittoria; ma d'altronde mi consolo pensando, che anche chi muore combattendo è utile, perchè prepara il terreno ai rimasti superstiti, i quali, valendosi di lui come di gradino, potranno più facilmente raggiungere la meta che egli non ha potuto toccare.

CAPITOLO I.

Concetti Preliminari.

Valore è sostantivo astratto derivato dal verbo latino *valere*, il quale nel significato primitivo voleva dire *esser sano, star bene* e nel significato più esteso era impiegato per esprimere *esser forte, potere, essere virtuoso.* Questo pregio che si attribuiva agli uomini passando poi anche alle cose, si disse cosa di valore quella a cui si annetteva una certa stima, e la tal cosa val la tal'altra si disse per esprimere il confronto tra due cose; per cui valor di cambio volle significare il potere che ha una cosa di esser cambiata con un'altra, la sua potenza di acquisto [1].

Siccome non tutti gli economisti adoperano la parola valore nello stesso significato, siccome questa parola ha anche nel linguaggio comune diversi sensi, per non ca-

(1) Vedi anche: Turgot, *Valori e Monete* pag. 349 *(Biblioteca dell'Economista 1.ª Serie Vol. 1)* e Lampertico, *Economia dei Popoli e degli Stati, Introduzione, Cap. 13.*

dere in ambiguità Stanley Jevons vorrebbe che fosse adottata l'espressione *ragione di scambio.* Ma quantunque, come osserva il Cairnes, si acquistasse con questa sostituzione qualche cosa in chiarezza, si verrebbe però a togliere dalla scienza un termine ormai troppo radicato e perciò impossibile a dimenticarsi, ond'è che il citato autore consiglia piuttosto a servirsi della stessa parola *valore* aggiungendovi quando il suo significato possa esser dubbio l'espressione qualificativa *di scambio.* E così l' espressione *valore di scambio* mentre non si scosta dall'uso comune, ricorda sempre al lettore il significato speciale in cui la parola valore è impiegata, e costituisce un termine tecnico per la Scienza economica (1).

Ma passando ora dalla spiegazione della parola alla definizione del concetto che la parola esprime, diremo che le definizioni del valore si possono dividere in due gruppi stabiliti da Smith. «Si deve osservare, egli dice, che la parola valore ha due significati diversi, talvolta significa l'utilità d'un oggetto particolare e talvolta significa la facoltà che dà il possesso di quest'oggetto di comprare altre mercanzie. Si può chiamar l'uno *valor d'uso* e l'altro *valor di scambio* (2)». Da Smith in poi gli economisti si divisero in due schiere e diede ognuno la definizione del valore, secondo che adottarono l'uno o l'altro dei concetti stabiliti dal padre della Scienza.

---

(1) J. E. Cairnes, *Alcuni Principi fondamentali di Economia Politica nuovamente esposti, Parte Prima, Cap. 1 (Biblioteca dell' Economista 3.ª Serie, Vol. 4).*

(2) A. Smith, *Wealth of Nations, Book I, Chap. 4.*

Alcuni scrittori specialmente tedeschi (1) definirono il valore: la potenza che hanno le cose di sodisfare i nostri bisogni o il grado di utilità che le cose possiedono, e ciò prendendo in considerazione il primo concetto di Smith del *valor d'uso;* mentre altri, in particolare la scuola inglese, definirono il valore: la facoltà che hanno le cose di poterne acquistare altre in cambio, seguendo il concetto secondo dello stesso autore, considerando cioè il *valor di scambio.*

Siccome il valore si manifesta nel cambio, crediamo che sia un concetto erroneo lo stabilire una teorica del valore considerandolo soltanto come valor d'uso. L'utilità, la proprietà che hanno le cose di sodisfare i nostri bisogni è una quantità estremamente variabile in tutti i luoghi e per tutte le persone, per cui non può costituire un dato sicuro per potere parogonare due ricchezze. Quando sia conosciuto che due persone consumano due specie differenti di prodotti si ha un'idea esatta della soddisfazione che si procurano? Se le cose potessero essere ottenute senza alcuno sforzo o con uno sforzo sempre uguale il semplice valor d'uso darebbe un'idea della differenza tra vari prodotti; ma questo non può mai accadere perchè per ottenere le ricchezze occorre sempre uno sforzo e perchè questo sforzo è molto variabile. Per cui per potere avere un'espressione esatta del paragone tra diverse cose, la considerazione del solo valor d'uso

---

(1) Gli scrittori tedeschi, come ad esempio Rau e Roscher, definirono il valore come valor d'uso e trattarono del valor di cambio nella teorica dei prezzi.

non basta; ma bisogna considerare la potenza che esse hanno di soddisfare ai nostri bisogni in relazione allo sforzo che bisogna fare per ottenerle. Considerandolo in questo modo si può benissimo paragonare tra loro le ricchezze e ci si può formare un concetto del loro valore comparativo; per cui è solo il valor di cambio che deve esser considerato in una teorica del valore e errarono coloro che la esposero prendendo in considerazione il solo valor d'uso (1).

Ma oltre quelli che trattarono del valor d'uso facendone il loro concetto per la teorica del valore, vi sono molti altri che pure ammettendo che è del solo valor di cambio che l'Economia Politica deve occuparsi, stabilirono come semplice distinzione la doppia idea di valor d'uso e valor di cambio. Se una cosa può soddisfare ai nostri bisogni possiede valor d'uso, se questa stessa cosa oltre a soddisfare i nostri bisogni può esser data in cambio possiede valor di cambio. Cose, dice A. Smith, che hanno il più grande valor d'uso hanno spesso poco o nessuno valor di cambio e cose che hanno il più grande valor di cambio, come il diamante, possono avere poco o nessuno valor d'uso. Siccome però in Economia Politica si considera l'utilità di una cosa rispetto alla sua capacità di soddisfare un bisogno, così mentre la prima proposizione è vera non è così della seconda; in quantochè nessuno è disposto a dare qualche cosa per ottenere un oggetto che non soddisfi a nessuno suo bisogno sia esso reale o fittizio.

(1) Vedi: CHERBULIEZ, *Sunto della Scienza Economica, Parte Prima, Libro II, Cap. 2 (Biblioteca dell' Economista 1.ª Serie Vol. 10)* e MINGHETTI, *Della Economia Pubblica e delle sue attinenze colla Morale e col Diritto, pag. 94-96 2.ª Edizione,* Firenze 1868.

Proudhon si è molto occupato a mostrare la contradizione che esiste tra valor d'uso e valor di cambio, facendo vedere come talvolta un aumento di quello faccia diminuire questo e viceversa. Un contadino, egli dice, che ha raccolto venti sacca di grano che si propone di mangiare colla sua famiglia, si giudica due volte più ricco che se ne avesse raccolti dieci, e relativamente alla sua casa egli ha ragione; ma se il raccolto del grano è doppio in tutto il paese venti sacca si venderanno meno di quello che si sarebbero venduti dieci se fosse stato la metà. Dimodochè il valore diminuisce quando la produzione aumenta e un produttore può giungere all'indigenza arricchendosi sempre (1). Bisogna però osservare che non è vero che il valor d'uso (nel senso d'utilità) si sia aumentato perchè si conserva uguale tanto se il raccolto sia grande che piccolo; e il valor di cambio si è diminuito perchè ogni sacco di grano rappresenta una somma di sforzi minori, la qual cosa torna a vantaggio di tutti.

Ma senza più dilungarci in questa discussione, diremo che per le ragioni di sopra addotte, non crediamo nè utile, nè conveniente la distinzione tra valor d'uso e valor di cambio; e il primo dando un'idea imperfettissima del valore, esprimendola invece perfettamente l'al-

(1) PROUDHON, *Systême des Contradictions Économiques, Chap. 2, pag. 63.* Paris 1868.

tro crediamo che si debba considerare il solo valor di cambio in una teorica del valore, il quale può propriamente esser definito: la relazione di scambio che si stabilisce tra due prodotti.

Molti economisti confusero spesso valore e prezzo, ma è bene distinguere questi due vocaboli. Valore infatti significa il potere generale di acquisto di una cosa relativamente a qualunque specie di merce, mentre il prezzo esprime il valor di una cosa in relazione alla moneta. Il valore dà origine al prezzo e in molti casi si confonde con esso, quello è la causa questo è l'effetto, l'uno esprime un concetto più generale, sebbene più astratto, l'altro invece esprime un concetto più particolare, ma più concreto.

Così pure fu spesso confuso dagli economisti valore e ricchezza cadendo perciò in errori e confusioni, perchè l'uno è ben differente dell'altra. Infatti la ricchezza, così si esprime il Nazzani, è l'abbondanza delle utilità non gratuite; il valore è l'espressione della difficoltà relativa d'acquisto di due cose. Ora questa espressione può rimanere inalterata, quand'anche varii in più od in meno quell'abbondanza. Una data quantità a della merce x può equivalere ad una data quantità b della merce y tanto nel caso che le quantità complessive dei due prodotti siano M od N, quanto nel caso che siano 2 M e 2 N o $\frac{M}{2}$ ed $\frac{N}{2}$ [1].

---

[1] Nazzani, *Saggio sulla Rendita Fondiaria, Cap. 1,* Forlì 1872.

Se il valore di cambio non è una qualità inerente alle cose, e se si manifesta soltanto date certe circostanze intrinsiche alle cose, non ne segue che esso pure debba essere intrinseco in queste stesse cose; il valore non esprime che un semplice rapporto. Quand'io asserisco che due linee sono parallele, annuncio un rapporto che la intelligenza o i miei sensi scoprono fra queste due linee; ma non ne segue che il parallelismo sia una qualità di ciascuna fra queste linee.

Da quanto abbiamo detto ne viene di conseguenza che è assurdo l'ammettere che possa esservi un inalzalmento o un abbassamento generale di valori. Infatti « se si suppone, dice Cherbuliez, che tutto siasi diminuito di valore, A, che valeva B, dee valere B—x; e B che valeva A deve valere A—x Ma se A vale B—x è chiaro che B vale A+x; dal che resulta che $A-x=B+x$. Ora questa equazione non è vera se non quando $x=0$, cioè quando la pretesa diminuzione di valore è nulla. L'inversa ipotesi del generale aumento di valore, condurrebbe al medesimo resultato » [1].

È del pari difficile quando si sappia che il rapporto di scambio tra due cose si è alterato, il potere decidere da quale delle due cose provenga l'alterazione. Un abito può scambiarsi per meno pane questo anno che l'altro anno se il raccolto è stato cattivo, ma per più vetro o ferro, se una tassa è stata posta su questi articoli o fatto un miglioramento nella loro manifattura. Il valore dell'abito sotto queste circostanze è caduto o innalzato?

---

[1] Cherbuliez, *Op. cit. Parte Prima. Libro II. Cap. 3.*

È impossibile a dirsi, tutto quello che può esser detto è che è caduto in relazione a una cosa e innalzato rispetto a un'altra. Però il caso non riesce difficile quando si conosca una circostanza, come un'invenzione perfezionata, che si sia manifestata in uno dei due prodotti, perchè allora si comprende benissimo che è questo che si è abbassato di valore rispetto all'altro. Anche nei casi in cui non si conoscano le circostanze che hanno generato l'alterazione, si potrà asserire che il valore di un prodotto si è innalzato quando si è innalzato relativamente a molti altri prodotti rimasti inalterati e si può accorgersi allora che vi è stato qualche causa che ha agito sopra quel prodotto soltanto e non sugli altri (¹).

Un'ultima osservazione abbiamo da fare ed è che la teorica che esporremo, suppone che tanto il compratore che il venditore abbiano piena conoscenza dello stato del mercato, che l'uno conosca il minimo prezzo a cui il prodotto che domanda può essere ottenuto; e l'altro conosca il massimo prezzo a cui il prodotto che offre può essere venduto, che cioè ciascuna delle parti prenda cura del proprio interesse, e che possa perciò realizzarsi l'assioma che sullo stesso mercato per lo stesso prodotto non vi possono essere due prezzi.

Stabilito la definizione e il carattere del valore, esponiamo ciò che la scienza si propone di svolgere su questo soggetto.

La prima questione che si presenta è di sapere come

(¹) J. S. Mill, *Principles of Political Economy, Book III, Chap. 1, § 3.*

mai una cosa ha valore, conoscere cioè la causa o l'origine del valore; e l'altra, ammesso che una cosa abbia valore determinare perchè vale più o meno, quale sia cioè la legge che regola le oscillazioni del valore. Con l'una si stabilisce l'esistenza del fatto, con l'altra accertato il fatto se ne stabilisce la legge.

E così noi esporremo prima la causa, poi la legge del valore, considerando nello stesso tempo le teoriche che sopra ognuna delle due quistioni prevalsero fra gli economisti.

CAPITOLO II.

Le teorie sulla causa del valore.

Tre sono le cause che furono considerate come determinanti il valore: utilità, lavoro e rarità, e dal considerarne solamente una o dall'attribuirle maggiore importanza tre differenti sistemi ne derivarono, che ora noi ci faremo ad esaminare.

Utilità — La teoria ([1]) che fa dipendere il valore esclusivamente dalla utilità non ha avuto moltissimi seguaci. La troviamo formulata da Condillac nella sua opera sul commercio. Il valore delle cose, egli dice, è fondato sulla loro utilità, o ciò che è ancora lo stesso, sull'uso che ne possiamo fare. Quando noi stimiamo una cosa la stimiamo più o meno a secondo che è più o meno utile, o secondo che noi giudichiamo che essa è più o meno propria agli

([1]) Ho adoperato indifferentemente i due termini *teorica* e *teoria* quantunque quest'ultimo non sia ben usato in italiano. Ma d'altronde non poteva cambiare quelle frasi ormai stereotipate nei libri degli economisti, come *teoria della domanda e dell'offerta, teoria del costo di produzione ec.* E poi per voler esser puristi si diventa pedanti, senza vantaggiare nè la letteratura nè la scienza.

usi ai quali vogliamo impiegarla. Questa stima è ciò che noi chiamiamo valore, per cui dire che una cosa vale, è dire che essa è utile e che può sodisfare ai nostri bisogni. Ora siccome noi sentiamo maggiormente un bisogno quando la cosa è rara così è naturale che la rarità possa fare aumentare il valore, perchè aumenta l'intensità del bisogno o l'utilità ([1]).

Say pure seguì questa teorica. La qualità, egli scrive nel suo Corso ([2]) che fa che una cosa abbia valore è la sua utilità. Ma l'economista francese si accorse che il dire che il valore dipende esclusivamente dall'utilità era un assurdo, era un volere contradire i fatti più comuni, vedendosi giornalmente cose di grandissima utilità e di niun valore; perciò egli la intese in un modo suo particolare. Egli divide le ricchezze in due speci: naturali e artificiali; le prime date gratuitamente dalla natura, le altre prodotte col lavoro dell'uomo. Ora secondo Say, il valore non dipende dall'utilità creata dalla natura, ma da quella procurata dall'uomo. Se il godimento che si ottiene da una libbra di sale vien valutato venti soldi, mentre non è pagato che un soldo, dipende perchè quest'ultima somma sola basta a rimunerare l'utilità data dall'uomo, l'utilità data dalla natura essendo concessa gratuitamente.

Ma quello che spinse al massimo eccesso la teorica che fa dipendere il valore dall'utilità è certamente Stan-

([1]) Condillac, *Le Commerce et le Gouvernement, considérés relativement l'un à l'autre, Première Partie, Chap. 1. Oeuvres Complètes, t. IV*, Paris 1821.

([2]) J. B. Say, *Cours complet d'Économie Politique pratique, Première Partie, Chap. 2.*

ley Jevons. Il valore, egli afferma, è determinato esclusivamente dall'utilità. Dobbiamo distinguere l'utilità totale spettante a un vantaggio e l'utilità parziale spettante a ciascuna porzione di esso. L'utilità totale del cibo consiste nel mantener la vita e può considerarsi come infinitamente grande; ma togliendone una decima parte non se ne soffrirebbe alcun danno. Supponiamo ora che la quantità di cibo che un individuo consuma nelle ventiquattro ore del giorno sia diviso in 10 razioni; togliendo l'ultima razione l'individuo ne soffrirà pochissimo, togliendone una seconda comincierà a sentire la mancanza, togliendone una terza la mancanza si farà più sentire e ad ogni successiva sottrazione di una decima parte i suoi patimenti aumenteranno finchè si troverà sul punto di morir di fame. Ora chiamando *incremento* ciascuna decima parte di cibo, è naturale che ogni incremento è meno necessario, è meno utile di quello che lo precede, per cui avrà meno valore; o in altri termini l'utilità o il valore del primo incremento è infinita e va sempre decrescendo finchè diventa nullo all'ultimo incremento [1].

Un fenomeno che è il resultato di più cause non si può rappresentare come resultante da una sola, a meno che cadendo in una assurdità contraria ad ogni fatto, o introducendo in quell'unica causa l'azione mascherata delle altre. Dire che il valore dipende solamente dall'utilità era cadere nell'assurdo essendovi molte cose che hanno utilità e che non hanno valore. L'aria che respi-

[1] W. Stanley Jevons, *La Teorica dell'Economia Politica*. Cap. 3. (*Biblioteca dell'Economista*, 3 ª serie. Vol. 2).

riamo, l'acqua che beviamo sono cose tanto utili che la loro mancanza ci produrrebbe la morte, eppure esse sono prive affatto di valore. Da questo lato adunque era impossibile sostenere la questione.

Si ricorse ad un altro espediente, si espresse una sola circostanza, ma si sottintese le altre. Dire che il bisogno è più sentito quando le cose sono più rare, dire che l'utilità aumenta quando aumentano le difficoltà per procurarsela, dire infine che l'utilità è la causa del valore nel caso solo di ricchezze artificiali, non è altro che cambiar significato alla parola utilità o aggiungere a questa un altro elemento. E mentre non possiamo approvare il cambiamento di significato che produce ambiguità col mutare nomenclatura, molto meno approviamo che si enunci una legge come dipendente da una causa unica, ma che ne suppone altre che non sono espresse. Dire infatti che l'utilità è maggiore quando le cose sono rare, dire che il valore è determinato dall'utilità nel solo caso di ricchezze artificiali, è dire in altri termini che l'utilità è la causa del valore quando vi è unita la rarità e nel caso in cui si tratti di cose che abbiano richiesto il lavoro dell'uomo. Ma allora non è più unica la causa se un'altra se ne intende tacitamente. E allora perchè non esprimerla e così evitare confusione ed oscurità?

Lavoro — Molto più numerosa è la schiera degli economisti che pose come causa del valore il lavoro. Hobbes nel Leviathan così ne parla: Dio ha dato in possesso dell'uomo l'intero regno animale, vegetale e minerale dimodochè per avere le materie che in essi si racchiudono non si richiede che lavoro ed industria.

« Di qui è che (dopo il favor di Dio) l'abbondanza dipende dal lavoro e dall'industria dell'uomo » (1).

Più esplicito però fu Locke. Egli dice, che considerando i prodotti della terra, si deve accorgersi facilmente che la maggior parte del valore che possiedono è dato dal lavoro dell'uomo. Ne siano prova le varie nazioni dell'America, le quali fra mezzo all'abbondanza di terre fertilissime mancano di tutti gli agi della vita, perchè non sanno migliorare il terreno col lavoro. E se non fosse in grazia di questa forza, noi ci nutreremmo forse di ghiande e di acqua, ci ripareremmo colle foglie e colle pelli invece di servirsi di pane, vino e abiti che meglio soddisfano ai nostri bisogni, ma che non essendo dati gratuitamente dalla natura, non possono esser posseduti che per mezzo del lavoro. La terra, tutti gli utensili che occorrono per lavorarla, tutti i prodotti, tutti gli strumenti, ogni cosa è il resultato del lavoro dell'uomo (2).

Senza molti dilungarci in citazione di scrittori antichi, diremo che fra questi ve ne sono molti altri che attribuiscono al lavoro l'essere sorgente del valore; basti il solo citare Harris, Berkeley, Galiani ec. Tutti questi scrittori però stabilirono il principio ma è certamente a Locke che spetta la gloria di averlo sviluppato e ampiamente dimostrato, ed è da lui che lo copiò quasi tutta la scuola inglese.

Smith incomincia il suo libro con queste parole: « Il lavoro annuale di ciascuna nazione è il fondo che originariamente provvede tutte le cose necessarie e comode della vita che essa annualmente consuma, e che consiste sempre o nell'immediato prodotto di quel lavoro, o in ciò che con quel prodotto si acquista dalle altre nazioni » (1).

(1) Hobbes, *Leviathan, Cap. 24* cit. da Mac Colloch.

(2) Locke, *Saggio sul governo civile, Libro II, §§ 40, 41, 42, 43*, cit. da Mac Culloch.

Ricardo fu quello che più estesamente spiegò il principio: Le cose, egli dice, una volta che sono riconosciute utili per sè stesse, traggono il loro valor di cambio da due circostanze, dalla loro rarità e dalla quantità di lavoro necessario per acquistarle. Ma la rarità come elemento del valore non influisce che sulle cose che sono in monopolio, mentre per la maggior parte delle ricchezze, che sono quelle possibili ad esser aumentate, è il lavoro che dà origine al valore (2). La quale teoria venne pure seguita da tutta la scuola di Ricardo; ecco per esempio ciò che ne dice Mac Culloch: L'utilità dei prodotti fa sì che sieno domandati, ma non dà loro alcun valore. Questo non è ad essi comunicato che dall'azione del lavoro quale ch'ei si sia. Un oggetto che non esiga alcun lavoro per essere appropriato o adattato al nostro uso, può avere la più grande utilità, ma siccome è un dono libero della natura, è impossibile che abbia alcun valore (3).

Anche Carey, economista americano, addottò il medesimo principio. Fra i più svariati prodotti ammettendo

(1) Smith, *Wealth of Nations*, Introduction.

(2) Ricardo, *Des Principes de l'Économie Politique et de l'Impôt, Chap. 1, Sect. 1.* Paris 1847.

(3) Mac Culloch, *Principi di Economia Politica, Parte seconda, Cap. 1 (Biblioteca dell'Economista, 1.a serie, vol. 13).*

che tutti siano utili, solo quelli hanno valore che hanno richiesto lavoro per esser procurati. Perciò l'utilità quantunque necessaria al valore non ne è la causa; serva d'esempio l'aria immensamente utile, ma che non ha valore che quando si è impiegato del lavoro per ottenerla. Per cui il lavoro è la sola causa del valore. E spingendo poi questo principio al massimo eccesso asserì che anche nel caso di ricchezze non prodotte è il lavoro l'unica causa del valore. Così, per esempio, una cascata d'acqua, che è senza valore, lo acquista quando si stabilisca in prossimità di essa una colonia che possa utilizzarla, e il valore anche in questo caso sarebbe originato dal lavoro, cioè dal lavoro e dal capitale impiegato a costruire le case e le strade della colonia (¹).

Bastiat, adottando delle espressioni già usate da Say e seguendo in parte la teoria di Carey, affermò che le utilità sono sempre gratuite e che non vi è di oneroso che il servizio, la qual parola multisense in molti casi significa sforzo. Ma di più, egli dice, analizzando le parti che compongono il prezzo di un prodotto si vede che ciascuna serve a rimunerare un servigio, un lavoro eseguito e che nessuna parte viene pagata come rendita in ricompensa delle forze naturali possedute dal proprietario. Le quali assurdità non possono essere scusate altro che pensando che Bastiat così dicendo tentava scongiurare il terribile fantasma di Proudhon che gli gridava: « A chi è dovuta la rendita della terra? Al produttore

(¹) Carey, *Principi d'Economia Politica, Parte prima, Cap. 2 e 4, (Biblioteca dell'Economista, 1.ª serie, vol. 13).*

della terra senza dubbio. Chi ha fatto la terra? Dio. In questo caso proprietario ritirati » (¹).

Esaminiamo ora un poco questa teorica di cui abbiamo citato i principali sostenitori. A provarne l'assurdità e la mancanza di base, basti l'osservare che vi sono delle cose che hanno valore e che non sono il resultato del lavoro, che ve ne sono altre in cui s'impiegò molto lavoro per ottenerle e che non hanno valore alcuno, e infine che nella maggior parte dei casi il valore non è in proporzione del lavoro. Se passeggiando ho la fortuna di trovare un diamante, nessuno potrà asserire che io l'abbia ottenuto mediante un lavoro, eppure quanto grande sarà il suo valore! Un uomo getta un seme in terra, questo seme cresce spontaneamente e col tempo diventa un albero di alto fusto, che per conseguenza avrà un valore, senza essere il resultato di un lavoro. Come questi, moltissimi altri esempi si potrebbero citare di ricchezze specialmente naturali, che hanno valore senza che alcun lavoro sia stato impiegato in esse. Se io trasporto un sasso per molte volte da un luogo ad un altro e prolungo questo lavoro per molti giorni, potrò io asserire che questo sasso che prima era privo di valore, ne avrà ora acquistato? Dove troverò mai un pazzo che voglia ricompensarmi del mio inutile lavoro? Così pure è vero che esiste una proporzione tra il valore e il lavoro? No. Perchè allora si verrebbe ad asserire che una perla e la sua conchiglia dovrebbero avere uguale valore, essendo trovate collo stesso lavoro, che un fagiano e una cornacchia, uccisi da

(¹) Bastiat, *Harmonies Économiques*, V, Paris 1851.

un cacciatore con due fucilate, dovrebbero essere di pari valore e che così dovrebbe essere pure di un salmone e di una triglia presi colla stessa retata da un pescatore (¹).

Queste semplici osservazioni basterebbero per provare l'assurdità del principio che il lavoro sia unica causa del valore; pure ad onta della validità di questi argomenti il principio fu sempre sostenuto come vero. Alcuni lo ammisero, calcolando come eccezioni alla regola generale tutti quei prodotti che avevano valore senza esser costati lavoro; altri lo adottarono, ammettendo come lavoro qualunque azione volontaria. Ma tanto gli uni che gli altri mi pare che siano nell'errore. Siccome molte sono le cose che hanno valore e che non subirono lavoro alcuno, è assurdo lo stabllire una regola nella quale tante sono le eccezioni. Che diremo poi di quelli che ogni azione calcolarono come lavoro? Se è un atto d'industria il raccogliere un frutto, è ugualmente un atto d'industria il prenderlo dal piatto altrui, ed ogni invitato ad una festa si dirà che guadagna il suo cibo col suo lavoro, quand'egli sostiene lo sforzo di mangiare la sua porzione (Senior).

E così, per volere troppo generalizzare un principio, si stabilisce dei fatti contrari ad ogni realtà e si cambia il significato delle parole. Essendo stato osservato che la sola utilità non basta a costituire il valore, che tutte le cose utili che sono acquistate col lavoro hanno valore, e che molte cose che hanno valore hanno richiesto qual-

(¹) E. D. Macleod, *Principi della Filosofia Economica, Cap. 5 (Biblioteca dell'Economista 3.ª serie, Vol. 3).*

che lavoro per essere acquistate, si volle estendere il principio e si asserì che il lavoro era in qualunque caso l'unica causa del valore (¹).

Di una condizione che non sempre esiste e che quando esiste non è sola, ma unita ad altre, se ne volle fare una condizione costante, unica e necessaria, la conseguenza non poteva essere che errore o assurdità.

Rarità — Il principio che pone la rarità a fondamento del valore fu quello più conosciuto tanto dagli antichi come dai moderni. Nel dialogo *Eutidemo* di Platone troviamo queste parole: « Voi sapete che la rarità mette il prezzo alle cose. L'acqua, come dice Pindaro, è eccellente, ma per essere troppo comune non è stimata affatto ». Ed in questo senso sarebbe cosa facile potere citare altri autori antichi, ma non si troverebbero che frasi staccate che non possono costituire il fondamento di una teoria.

Venendo nei tempi a noi più prossimi e precisamente nel secolo XVII troviamo nella celebre opera di Pufendorf *De jure naturae et gentium* una bellissima teoria del valore in cui fa un analisi accurata del principio della rarità. Ciò che contribuisce più ad aumentare il prezzo della cose, egli dice, è la loro rarità, da cui viene che alcuni, tengono per uno dei più grandi segreti del commercio, di fare in modo che non vi sia troppo grande abbondanza di certe merci; ed è perciò che in diversi luoghi dell'India, gli Olandesi abbattono gli

(¹) N. W. Senior, *Principi d'Economia Politica, pag. 520, (Biblioteca dell'Economista, 1.ª serie, Vol. 5).*

alberi che portano il garofano e la noce moscata. Che se una cosa viene da un paese lontano, questa circostanza dà un gran rilievo alla sua rarità. Ora la cagione per cui le cose rare sono messe a un prezzo più alto che le altre, è che la vanità degli uomini fa loro stimar molto ciò che essi non hanno in comune che con un piccolo numero di persone, e tenere invece per vilissimo ciò che si vede in tutti (1).

Ma il principio della rarità fu espresso più esplicitamente e più chiaramente dagli economisti italiani della fine del seicento e del settecento. Montanari ne fa una bellissima analisi citando molti fatti storici. L'abbondanza, egli dice, è relativa al bisogno, alla stima e al desiderio degli uomini. La seta era carissima ai tempi di Aureliano Cesare, come pure ai tempi di Giustiniano, che non permetteva fosse venduta che da un suo incaricato; pure quando fu trasportato in Europa il seme del baco da seta e il gelso, la seta ribassò moltissimo riuscendo più facile ad essere acquistata. L'acqua è tanto abbondante che non val nulla, eppure gli Ebrei nel deserto la dovevano pagare se volevano bere. Esaù vendè per una minestra la sua primogenitura; ma a che cosa gli sarebbe valsa quando stava per morire di fame? Caracalla fece innalzare il prezzo dell'ambra gialla col portarla fra i suoi ornamenti, essendo ella del colore dei capelli della sua amica, e Adriano IV papa col mangiar sempre merluzzo salato e mangiandone anche la sua corte e l'intera città, lo fece aumentare molto di prezzo.

(1) PUFENDORF, *De Jure naturae et gentium, Lib. V, Cap. 1, § 6.*

E per sempre più dimostrare che la rarità è la causa del valore, l'autore cita l'esempio dell'opale che costava tanto e che essendo stata imitata dai Muranesi, divenne tanto comune da non valer che pochissimo (1).

E così pure parlarono della rarità attribuendole chi più e chi meno importanza Galiani, Verri, Beccaria, Genovesi e alcuni altri.

Anche i Fisiocrati, ed in particolare Turgot, attribuirono tutti una certa importanza all'elemento rarità nell'origine del valore.

Fra gli scrittori dopo Smith alcuni (Say, Tracy, Droz, Scrope ec.) fanno della rarità l'elemento che in unione alla utilità è necessario all'esistenza del valore; altri, e segnatamente la scuola inglese, considera il valore originato dall'utilità e dalla rarità per le cose inaumentabili o in monopolio, mentre lo considera originato dall'utilità e dal lavoro per le cose aumentabili liberamente.

Facendosi ora ad analizzare la teoria, diremo prima di tutto che non troviamo bene scelto il termine rarità adoprato in questo senso.

Infatti questo sostantivo, significando scarsità e anche singolarità, indicherebbe una qualità assoluta delle cose; mentre l'Economia Politica considera la rarità come elemento del valore, quando vi è sproporzione tra la quantità di una data cosa e il bisogno che se ne prova; per cui crediamo più conveniente il servirsi del termine *limitazione* già addottato da molti economisti.

(1) MONTANARI, *Della Moneta, Cap. 3, pag. 58-64 (Collezione Custodi. Parte Antica tom. III).*

Prima di tutto dobbiamo osservare che, al contrario di ciò che successe per l'utilità e per il lavoro, non si trova nessun economista che abbia preso la rarità come unica causa del valore; benchè quasi tutti le attribuissero molta importanza e forse anche troppa. Osserveremo di poi che la rarità non è un elemento semplice perchè talvolta si risolve in utilità e talvolta si risolve in lavoro. Vi sono cose il cui valore proviene principalmente dalla loro rarità e che fanno aumentare di tanto il desiderio che si ha di possederle, per quanto più difficili divengono a trovarsi. Si pagherebbero dei milioni per avere uno di quei diamanti di cui non esistono che due o tre al mondo, perchè il possedere una cosa sì rara ci farebbe un piacere immenso. Ma benchè in questi casi la rarità si confonda in parte con l'utilità resta sempre talmente separata da potersi distinguere. Meno marcata è la differenza tra rarità propriamente detta e lavoro, perchè tanto l'una che l'altro formano una difficoltà di acquisto che si risolve sempre in costo necessario per ottenere le cose. Per cui ben a ragione dai moderni economisti viene considerata la difficoltà di acquisto, come limitazione che è nelle cose e sforzo necessario per ottenerle.

Ma, considerando che nessuno scrittore ammise la rarità come causa unica del valore; considerando che questo termine unito all'utilità dà la spiegazione dell'origine del valore, si potrà criticare il termine stesso un poco ambiguo, ma non si potrà tacciare di assurda la teoria.

Alcuni (Senior, Cairnes) ammisero fra le condizioni del valore la trasferibilità, noi quantunque riconoscia-

mo l'importanza di questa condizione del valore, non abbiamo creduto opportuno di metterla fra gli elementi di questo, perchè il valore stabilendosi nel cambio è chiaro che non può esistere quando il cambio non è possibile, quando le cose non sono trasferibili. Se non si ammette la trasferibilità, è inutile perfino parlare di valore, per cui, come dice il Ferrara, più che una condizione costituisce un dato che si suppone, senza il quale non può esistere valore.

Riassumendo ora le osservazioni che abbiamo fatto sulle diverse teorie della causa del valore, ne dimostreremo più particolarmente l'assurdità. Il valore, giudizio formulato sopra due elementi, non si può attribuire all'uno dei due, senza dimenticare uno dei più ovvii principi di buona logica, che, togliendo l'uno dei termini, il giudizio si rende impossibile. Come quando due condizioni sono essenziali ad un fatto, è cosa priva di senso il richiedere se l'una o l'altra sia causa del fatto. Due gambe occorrono a noi per procedere da un luogo ad un altro, è ben provato che la sola sinistra o la destra non può bastarci: vi ha egli luogo d'investigare quale delle due costituisca la causa efficiente del nostro moto? [1]. Come è del pari assurdo il tentare di decidere quale metà di un paio di forbici abbia maggior azione nel tagliare, o quale dei due fattori cinque e sei contribuisca più a produrre il trenta [2].

Ma come abbiam visto la questione venne trattata

---

(1) Ferrara, *Introduzione al Vol. XI della 1.ª serie, della Biblioteca dell'Economista.*

(2) J. S. Mill, *Principles ec. Book I, Chap 1, § 3.*

anche in un altro senso. Dei due elementi che costituiscono il valore, utilità e limitazione, se ne assunse uno come dato e poi si domandò quale era la causa del valore. La risposta, come ben dice il Ferrara, era forzata, la causa era nell'altro elemento. Dato che un frutto esiga lo sforzo di arrampicarsi sull'albero, quand'è che esso vaglia lo sforzo di arrampicarsi? Evidentemente qualora sia utile. Ma dato che esso sia utile quand'è che abbia un valore? quando esiga uno sforzo. A quali resultati può portare il desiderio di creare dei nuovi sistemi e il volere troppo generalizzare! Ci vorrebbe tanto poco a dire la verità pura e schietta, che non posso capire come vi possono essere state persone, che abbiano cercato di esporla nel modo più oscuro possibile, per confonder sè e gli altri, e far retrocedere la scienza.

CAPITOLO III.

La causa del valore.

La prima condizione acciocchè una cosa possa essere cambiata, è che possa soddisfare a qualche bisogno, che sia utile; ma se questa utilità fosse a tutti disponibile nessuno sarebbe disposto a dare qualche cosa per ottenerla, per cui un'altra condizione necessaria per l'esistenza del valore, è che la cosa richieda uno sforzo per essere ottenuta, che sia limitata. Utilità e limitazione sono dunque le cause che danno origine al valore. Però la difficoltà di acquisto può provenire oltre che dalla limitazione delle cose, anche dallo sforzo necessario per ottenerle, ond'è che alcuni hanno separato in due quest'ultima causa considerando separatamente la limitazione e il lavoro. Però « a me pare, come bene osserva il Nazzani, che siccome la difficoltà dell'acquisto può talvolta provenire dalla sola limitazione della quantità, senza che intervenga lavoro, come nell'esempio della

perla trovata per caso; e l'intervento del lavoro non è mai disgiunto da limitazione nella quantità della cosa; così torni più conforme alla logica, l'indicare quest'ultima soltanto come cagione della difficoltà dell'acquisto » (1).

E che l'utilità e la limitazione siano condizioni essenziali all'esistenza del valore, sarà facilmente provato, quando si osservi che non esiste valore quando una di queste circostanze mancano.

L'acqua di un fiume ha una certa utilità, perchè può sodisfare al bisogno di bere, ma essendo illimitata, potendo io chinarmi e prenderne quanta ne voglio, essa non ha valore. Ma se io abito a una certa distanza dal fiume dovrò subire uno sforzo per trasportarla fino al mio domicilio e se qualcuno mi risparmierà questa fatica io lo rimunererò: l'acqua ha ora acquistato valore. Lo stesso fiume, illimitato per la navigazione, non ha alcun valore, ma se io me ne servo per far girare la ruota di un mulino, in un luogo speciale, in quel punto l'acqua avrà valore. Così pure se io impiego un anno intero a lavorare sopra un oggetto che poi compiuto non abbia nessuna utilità, sono sicuro che nessuno vorrà comprarlo, che non potrà avere alcun valore; e nello stesso modo se ho un sassolino talmente raro che sia unico al mondo, pure se non possiede nessuna qualità che lo renda desiderabile sarà privo di valore.

L'utilità (dal latino *uti* servire) è la proprietà che hanno le cose di soddisfare ai nostri bisogni. Di modo che

(1) Nazzani, *loc. cit.*

l'economista riguarda come utile tanto il brillante che soddisfa al desiderio della vanità, come il pane necessario a sostentar la vita.

Varie specie di utilità esistono e ora noi le considereremo, seguendo l'esposizione fattane da Schäffle (1).

L'utilità che è nelle cose può essere:

1. Utilità *(Brauchlichkeit)* necessaria o superflua.

Questa distinzione è importantissima, perchè secondo che si tratti di utilità necessarie o superflue, le oscillazioni del valore sono maggiori o minori. Una diminuzione nell'offerta del grano produce un innalzamento di valore molto al di sopra della deficenza; al contrario una diminuzione di offerta nei cavalli di lusso produce un innalzamento di valore inferiore alla diminuzione.

2. Utilità *(Brauchbarkeit)* semplice o moltepiice.

Alcuni prodotti non possono servire che ad un solo uso, altri servono a molti. È evidente l'importanza maggiore che hanno questi ultimi; in quantochè gli usi accessori a cui servono, fanno quasi da magazzino di riserva in tempo di carestia per l'uso più necessario. Servino d'esempio il grano che serve per le distillerie, l'uomo che sapendo più mestieri, supplisce alla mancanza di lavoro nell'uno, coll'occuparsi in un altro.

3. Utilità generale o particolare.

Hanno utilità generale quelle ricchezze che servono ai bisogni di molti, come il pane e le altre cose neces-

(1) A. E. F. Schaeffle, *Das gesellschaftliche System der menschlichen Wirthschaft, Erster Band*, 77-78, Tübingen 1873.

sarie alla vita; hanno utilità particolare quelle ricchezze utili solamente per l'individuo separato, come la casa dove si è nati, il ritratto della propria madre.

4. Utilità contemporanea per molti o solo per alcuni.

Le ricchezze utili a molti contemporaneamente sono quelle che producono un' utilità di cui tutti possono godere nello stesso tempo; come le strade, i mezzi di difesa, le biblioteche ec.

Una biblioteca privata, una stanza hanno utilità per ognuno separatamente. È evidente che l'utilità contemporanea per molti genera una grande economia, producendo grandi vantaggi con minime spese relative. Un professore che spieghi la lezione e un attore che reciti in una sala, collo stesso sforzo producono un'utilità che si estende a moltissime persone.

5. Utilità interrotta o continua.

Il ghiaccio nell'estate, il fuoco nell'inverno hanno utilità interrotta, il pane, il vino l'hanno continua.

6. Utilità da potersi surrogare.

L'importanza da attribuirsi ai succedanei venne benissimo esposta da Minghetti; (1) ed è evidente in quanto che, coll'aumentare il prezzo di un prodotto, si trova a spese uguali una soddisfazione quasi corrispondente in un altro prodotto che serva allo stesso bisogno.

7. Utilità *(Brauchlichkeit)* indipendenti o connesse.

Questa distinzione è importante per l'azione che esercita sul prezzo la connessione dei prodotti, inquantochè il ribasso di uno dei componenti un prodotto, deve portare un rialzo corrispondente nell'altro componente, acciocchè il valore non sia inferiore al costo di entrambi. Esempi: Poderi e edifici rurali, gas e coke, carne e lana.

(1) Minghetti, *Op. cit. pag. 143-145.*

Siccome l'utilità è l'attitudine che hanno le cose a soddisfare i nostri bisogni, è naturale che essa sia subordinata ai bisogni e che aumenti o diminuisca secondo che questi aumentano o diminuiscono. I bisogni dell'uomo possono essere necessari, e superflui o relativi. L'uomo selvaggio non ha che pochissimi bisogni e questi sono tutti necessari, perchè non avendo nè facoltà, nè mezzi adattati non può provvedere che ai bisogni indispensabili. L'alimento, il vestito e l'abitazione sono i bisogni che in quello stato l'uomo sente; ma a poco a poco questi stessi bisogni si raffinano e molti altri nuovi e più elevati sorgono nello stesso tempo, colla tendenza a moltiplicarsi continuamente. « Non appena l'uomo è protetto contro il vento e le intemperie, che vuole avere un' abitazione; non appena è vestito che vuole adornarsi; non appena ha soddisfatto le esigenze del corpo, che lo studio, l'arte, la scienza aprono alle sue inclinazioni un campo illimitato » (Bastiat). E questo aumentarsi continuo dei bisogni, col sorgere anche di quelli superflui è ciò che costituisce il progresso e la civiltà. Un re d'Inghilterra tre secoli fa non aveva che un paio di calze di seta che prestava al suo ministro per l'udienza dell'ambasciatore francese. Enrico VIII, il più ricco e il più magnifico fra i sovrani del suo tempo, aveva una camera composta di un solo letto, una coppa d'argento, uno sgabello, un paio di alari e un piccolo specchio. Quanto d'allora ad ora sono mutati i tempi, i costumi

e i bisogni! E siccome col crescere dei bisogni alcune cose che prima non avevano utilità affatto l'acquistano, e altre che già l'avevano l'aumentano, così si potrà dire che il progresso umano ha la tendenza ad accrescere continuamente uno dei due elementi del valore, l'utilità (1).

Se i beni fossero a disposizione di tutti, se nessuno sforzo fosse richiesto per possedergli, se insomma fossero illimitati, le cose sarebbero utili ma non avrebbero valore. Ma l'uomo non può godere di nessuna utilità senza subire uno sforzo più o meno grande, per conseguenza questo sforzo diventa la condizione indispensabile per il raggiungimento dell'utilità. L'utilita è il bene che fa cessare il bisogno colla soddisfazione, lo sforzo è il male che nasce dall'ostacolo che s'interpone fra il bisogno e la soddisfazione e si sopporta il male per il bene che se ne spera. Da questo deve naturalmente dedursi che non può esistere valore, dove lo sforzo superi l'utilità che da questo possa resultare; per cui « l'utilità di una cosa nella stima d'un compratore, dice Stuart Mill è l'estremo limite del suo valore di cambio » o, come dice Ferrara « l'utilità sta come una sentinella perduta, avanti il passo che il Valore non dee varcare ».

Il lavoro nella produzione è aiutato dagli agenti naturali, i quali sempre più si sostituiscono a questo, rendendo sempre più inferiore lo sforzo dell'uomo e conservando anzi aumentando l'utilità resultante. Anche in quelle operazioni che a prima vista parrebbero eseguite dal solo lavoro dell'uomo, la natura vi ha sempre una

(1) Per l'analisi dei bisogni vedi: Hermann, Schaeffle, Minghetti e Lamperico.

parte importantissima. Un colpo di accetta dato dall'uomo, non dividerebbe l'albero, se la forza di gravitazione non facesse cadere al suolo i rami tagliati; i fili accostati uno all'altro non potrebbero diventare un tessuto, se non esistesse nella materia la forza di coesione che gli unisce. L'uomo col suo lavoro non fa altro che porre la materia in modo che la natura possa esercitarvi la sua azione; e lo scopo a cui l'uomo tende, il suo *desideratum* è di diminuire sempre la parte che a lui spetta per aumentare invece la parte della natura; o per dirla con Bastiat: l'uomo cerca di diminuire l'utilità onerosa che acquista coi suoi sforzi per aumentare l'utilità gratuita che gli fornisce la natura.

« Nelle prime età gli uomini convertivano il loro grano in farina col macinarlo fra due pietre; essi scopersero poi un trovato, per mezzo del quale potevano girando una manovella, far rotare una delle due pietre sull'altra, e questo processo un poco migliorato, è ancora in uso nell'Oriente. L'esercizio muscolare, però che richiedeva era severo ed estenuante, tanto che fu spesso scelto come punizione per gli schiavi che avevano offeso i loro padroni. Quando venne il tempo in cui si credette che il lavoro e le sofferenze degli schiavi dovessero esser risparmiati, la maggior parte di questo esercizio muscolare fu reso superfluo, coll'inventare che la pietra superiore fosse fatta girare sopra l'inferiore, non colla forza umana, ma colla forza del vento o dell'acqua cadente. Nel qual caso gli agenti naturali il vento e la gravitazione dell'acqua sono tratti a fare una porzione del lavoro prima fatto dall'uomo » (1).

(1) J. S. Mill, *Principles ec. Book I, Chap 1.*

Ma se dunque da un lato l'utilità tende sempre ad aumentare e diventar massima, mentre dall'altro lato il lavoro tende a diminuire e diventar minimo, si deve arrivare da un punto in cui non esista più valore. Però bisogna considerare, che questa tendenza trova un ostacolo nella limitazione dei fondi produttivi che forniscono le materie, e degli agenti naturali che forniscono le forze cooperanti coll'uomo. La terra a causa della sua limitata estensione non è a disposizione di tutti, di più essa non può dare per ogni aumento di lavoro, un aumento proporzionale di prodotto; gli agenti naturali non possono trovare sempre e in tutti i luoghi una felice applicazione; ecco tanti ostacoli che si oppongono alla completa disparizione del valore. Il valore dunque esisterà sempre.

Nelle ricchezze non prodotte il valore nasce, oltre che dall' utilità anche dalla difficoltà di acquisto, non cagionata da necessità di sforzo, ma da limitazione di quantità, come per esempio, una pietra preziosa trovata a caso e senza nessun sforzo.

Ma senza bisogno di tanto particolareggiare per distinguere quand' è che ha influenza maggiore il lavoro o la limitazione nel produrre il valore, per le ragioni dette in principio di questo capitolo, possiamo concludere dicendo, che utilità e limitazione sono le cause che danno origine al valore, che ne costituiscono i due elementi indispensabili, senza dei quali il valore non può esistere.

CAPITOLO IV.

La Teoria della Domanda e dell'Offerta.

Abbiamo parlato della causa o dell'origine del valore, ora passando dall' esame della causa, all' apprezzamento degli effetti, dal fatto generatore, al fatto regolatore (Rossi) entreremo a trattare della legge del valore. Per spiegare questa legge tre furono le teorie che prevalsero fra gli economisti: della domanda e dell' offerta, del costo di produzione e del costo di riproduzione.

La teoria della domanda e dell' offerta è certamente la più antica, e quasi si può dire l' unica un poco più conosciuta dagli economisti anteriori a Smith.

Locke dice che il prezzo di una cosa è dato dal rapporto tra la quantità e il bisogno, e Law, facendo osservare che il bisogno non può mai esser maggiore della quantità, sostituisce a quell' espressione la parola Domanda e distingue tre elementi del prezzo: *qualità, quantità e domanda.*

Steuart fa un'estesa ed accurata analisi della domanda, distinguendola in grande e piccola (rispetto all'estensione) e alta e bassa (rispetto all'intensità). Grande domanda, egli dice, gran vendita; alta domanda, gran prezzo; piccola domanda, poca vendita; bassa domanda piccolo prezzo. Egli ammette poi che il valore è determinato dalle spese di produzione e dalla domanda (urgenza del bisogno e capacità di pagare); e più particolarmente dalle spese, quando vi è libera concorrenza e dalla domanda, nei casi in cui la concorrenza manca. « Impiegate un lavorante in un paese dove è poco commercio e poca industria, egli proporzionerà sempre il suo prezzo all'urgenza del vostro bisogno o alla vostra capacità di pagare; ma raramente al suo lavoro. Impiegate un altro in un paese di commercio, egli non v'ingannerà a meno che forse voi siate straniero, il che suppone che voi siate ignorante del valore; ma impiegate il lavorante in un'opera insolita nel paese, per conseguenza non domandata e non regolata quanto al valore, egli proporzionerà il suo prezzo, secondo la prima supposizione » ([1]).

Molti fra gli economisti italiani, parlando della causa del valore, dissero qualche cosa della domanda e dell'offerta; ma è nel libro del Pagnini. « Sopra il giusto pregio delle cose » che si trovano idee più chiare e distinte sul soggetto.

La misura del valore, egli dice, è determinata, fra

([1]) James Steuart, *An Inquiry into the Principles of Political Economy, Book II, Chap. 2, pag. 219*. Basil 1796.

genti che formano un dato circolo di commercio, da quattro elementi:

1. La quantità fisica che si trova dentro a questo circolo di due o più cose che si vogliono permutare.
2. Il bisogno e la voglia di coloro che ne trattano la permuta.
3. L'attività maggiore o minore che le cose hanno ad appagare queste voglie.
4. Lo smercio o il numero delle persone comprese dentro il dato circolo, che in un dato tempo concorrono a trattarne la permuta.

Stabilito così quali sono le parti componenti la domanda e l'offerta, ecco come ne spiega l'azione: « Come la quantità fisica e le morali di tutta la mercanzia che si vuole, stanno alla quantità fisica ed alle morali di tutta l'altra che si vorrebbe dare in baratto, così la porzione che ha da darsene, dee stare a quella che si riceve, tanto è il di lei pregio, tanto vale e tale è la di lei facoltà permutatrice » ([1]).

Non furono così espliciti e chiari gli altri economisti italiani. Genovesi ammette che il prezzo di un genere è in ragion composta, diretta dei bisogni, diretta della qualità, reciproca della quantità d'esso genere. « Sieno i bisogni dieci, le cose dieci, il valore di ciascuna cosa quattro. Se i bisogni crescono a 20, è forza che il prezzo sia 8; e se i bisogni crescono a 30, il prezzo sarà 12.

([1]) Pagnini, *Saggio sopra il giusto pregio delle cose, Sezione I, § 4, pag. 163. (Collezione Custodi, Parte Moderna tom. II)*.

Per contrario rimanendo i bisogni 10, se le cose crescono a 20 il prezzo basserà a 2 e se crescono a 40 il prezzo sarà 1 » ([1]).

Erronea affatto è la teoria esposta da Beccaria e Verri, che il prezzo sia in ragione diretta del numero dei compratori e inversa del numero dei venditori ([2]); la qual formula non è punto conforme alla verità, perchè è la quantità del prodotto venduta e comprata sul mercato, che determina il prezzo, e non il numero delle persone che vendono e comprano.

Come si è potuto vedere da ciò che abbiamo esposto, gli economisti anteriori a Smith conobbero, chi più e chi meno, il fatto della domanda e dell'offerta, ma non ne seppero dare una teoria chiara e precisa. È in Adamo Smith che la teoria assume la forma che con poche varianti ha di poi conservato. « Il prezzo di mercato di ogni particolare merce, egli dice, è regolato dalla proporzione fra la quantità che è attualmente portata al mercato e la domanda di coloro cho sono disposti a pagare il prezzo naturale della merce, o l'intero valore della rendita, del lavoro e dei profitti che devono essere pagati per portarla ivi. Questi possono essere chiamati gli effettivi richiedenti e la loro domanda, domanda effettiva, dacchè può essere sufficiente a affettuare il trasporto della merce al mercato. È differente dalla domanda

([1]) Genovesi, *Lezioni d'Economia Civile, Parte seconda, Cap. 1 (Biblioteca dell'Econamista, 1.ª serie, Vol. 3).*

([2]) Beccaria, *Elementi d'Economia pubblica, Parte quarta, Cap. 1* e Verri, *Meditazioni sull'Economia Politica, § 4 (Biblioteca dell'Economista, 1.ª serie, Vol. 3).*

assoluta. Un povero si può dire che faccia domanda di una carrozza a sei cavalli, perchè potrebbe desiderarla, ma la sua non è domanda effettiva, perchè la merce non può essere portata al mercato per soddisfarla » ([1]).

Da Smith in poi Ricardo, Torrens, Bailey, Mac Culloch ed altri della stessa scuola, riconobbero per unico principio fondamentale del valore la quantità di lavoro o il costo di produzione, e alcuni pochissima, altri punta influenza attribuirono alla domanda e all'offerta, e quel poco fu solo per spiegare quei casi eccezionali in cui la loro teoria non reggeva. Al contrario Say, Storch Malthus e qualche altro riconoscendo nelle spese di produzione solamente un minimo, attribuirono tutte le oscillazioni del valore a oscillazioui della domanda e dell' offerta. Say specialmente ci ha data una bellissima esposizione di questa teoria, facendo vedere la reciproca influenza dei prezzi sulla domanda e della domanda sui prezzi, dimodochè questi aumentano o diminuiscono per un aumento o per una diminuzione di quella, e quella alla sua volta aumenta o diminuisce, quando questi diminuiscono od aumentano ([2]). Malthus pure espose assai bene questa teoria concretando più il senso delle parole domanda e offerta; definendo la domanda: la volontà che altri abbia di comprare certi dati oggetti, combinata coi mezzi generali di cui può disporre a quest' effetto; e l'offerta: la quantità degli oggetti destinati a vendersi, combinata col desiderio di vendergli; considerando inoltre

([1]) Smith, *Wealth of Nations, Book I, Chap. 7.*

([2]) Say, *Cours ec. Troisième Partie, Chap. 4.*

nella domanda l'estensione (la quantità di merci domandate) e l'intensità (i sacrifici disposti a farsi dai compratori) ([1]).

Valeriani ci diede una bellissima esposizione della teoria, fermandosi principalmente sullo studio delle oscillazioni della domanda e della offerta, che egli così divide:

Alterazione unilaterale
- Per aumento o diminuzione d'inchiesta.
- Per aumento o diminuzione d'offerta.

Alterazione bilaterale
- Per aumento ineguale e d'offerta, e d'inchiesta.
- Per diminuzione ineguale e d'offerta, e d'inchiesta.
- Per aumento dell'una, e diminuzione dell' altra o vicendevolmente ([2]).

Dopo questi, ogni scrittore di trattati di Economia Politica, ammessa la distinzione di Smith tra prezzo naturale e prezzo corrente, fece dipendere l'uno dalle spese di produzione e l'altro dalla domanda e dall'offerta, a cui attribuirono più o meno importanza nella

---

([1]) Malthus, *Principi d' Economia Politica, Cap. 2, sez. 2 (Biblioteca dell'Economista, 1.ª serie, Vol. 5).*

([2]) Valeriani, *Saggio di Erotemi su quella parte del gius delle genti, e pubblico che dicesi pubblica Economia, Dialogo III, del prezzo delle cose tutte mercatibili, pag. 135.* Citato anche da Lampertico.

determinazione del valore, ma che tutti ammisero come origine delle oscillazioni di esso.

Abbiamo parlato dei concetti che avevano gli scrittori anteriori a Smith sulla teoria della domanda e dell' offerta, abbiamo veduto i successivi progressi che la teoria fece da Smith in poi, ora la esporremo secondo com' è intesa dai più moderni economisti, per poi venire a parlare dei pregi è dei difetti che questa formola racchiude.

Variando di poco, aggiungendoci qualche schiarimento o facendoci qualche modificazione, quasi tutti gli economisti così si esprimono per spiegare questa teoria. Il valore si stabilisce a quel punto in cui domanda e offerta sono in equilibrio. Quando la domanda è superiore all' offerta, essendovi concorrenza dal lato dei compratori, il valore della merce s' innalza, e s' innalza fino al punto in cui l'alto valore, diminuendo la domanda di tutte quelle persone che non sono disposte a pagare questo prezzo aumentato, fa equilibrare quello all' offerta. Quando invece è questa che è superiore alla domanda, essendovi concorrenza dal lato dei venditori, affine di vendere l' intera quantità offerta, occorre che il prezzo si abbassi; allora dopo questa diminuzione il numero dei richiedenti si accresce fino al punto in cui l' equilibrio si stabilisca tra offerta e domanda. Per cui il valore si stabilisce definitivamente nella proporzione tra queste due quantità. Ma quando si afferma questo, dice Cherbuliez, si usano espressioni inesatte, per esprimere una verità incompiuta; perchè il rapporto non si stabilisce propriamente tra domanda e offerta, ma tra queste due quantità a certe date condizioni.

La domanda, seguita lo stesso autore, può essere *possibile*, cioè quella che si manifesta senza condizioni e *effettiva*, cioè quando è limitata da certe date condizioni imposte e deve esser accompagnata dall'offerta per potere essere sodisfatta. Offerta *disponibile* è quella di cui i permutatori dispongono e che potrebbero offrire coll'intento di un dato cambio, offerta *effettiva* è la quantità che si offre realmente a condizioni determinate. La domanda può anche essere considerata secondo la sua *estensione*, cioè la quantità che essa abbraccia a certe date condizioni, e secondo la sua *intensità*, cioè il desiderio e i mezzi di acquisto che rappresenta. Ora tutti i rapporti possibili tra l'offerta e la domanda si comprendono nei tre casi seguenti: o l'offerta disponibile è uguale alla domanda effettiva, o le è inferiore, o le è superiore.

Se la domanda effettiva è uguale all'offerta effettiva, cioè se la quantità offerta è precisamente quella, la cui domanda si manifesta alle condizioni che hanno resa effettiva l'offerta disponibile, il cambio si eseguisce alle condizioni stabilite. Le cause che decidano l'effettuazione del cambio e determinano il valore sono, da un lato l'estensione dell'offerta disponibile e dall'altro lato l'intensità della domanda. Se la domanda effettiva è superiore all'offerta disponibile, il cambio non può eseguirsi se non che col mezzo di una diminuzione nella domanda, e il punto in cui la domanda effettiva diviene uguale all'offerta disponibile sarà dato anche in questo caso dall'estensione dell'offerta disponibile e dall'intensità della domanda. Se invece l'offerta disponibile è superiore alla domanda, acciocchè avvenga il cambio, bisogna che l'offerta effettiva sia inferiore all'offerta disponibile, cioè

che diventi effettiva a condizioni inferiori al minimo supposto; allora la domanda aumenta per la diminuzione delle condizioni e l'equilibrio si stabilirà tra le condizioni che sarebbero richieste dall'offerta disponibile e quelle stesse imposte dalla domanda effettiva. Il solo rapporto dunque che determina il valore è quello esistente tra l'offerta disponibile e la domanda effettiva alle condizioni che rendono effettiva l'offerta disponibile, il qual rapporto varia a seconda dell'estensione dell'offerta disponibile e dell'intensità della domanda [1].

Della legge della domanda e dell'offerta se ne fece un abuso straordinario. Fu con questa formula che si pretese spiegare tutti i fenomeni economici un poco complicati, per cui da molti fu riguardata come parola magica di scongiuro, colla quale potevano essere rimossi tutti gli ostacoli e le difficoltà che ci si parano dinnanzi. (Cairnes).

E prima di tutto diciamo, che è inesatta l'espressione che il valore sia in ragione inversa dell'offerta e diretta della domanda. Ma che cosa si vuole significare con questo principio? Vuolsi forse significare che, se è raddoppiata la quantità della derrata in vendita, questa scenderà a metà valore? Ma allora bisognerebbe spiegarsi più semplicemente, limitandosi a dire che il prezzo è in ragione inversa della quantità offerta. Ma il principio, che in tal modo sarebbe diventato intelligibile, sarebbe però falso, essendo che in generale se furono vendute

---

[1] Cherbuliez, *Sunto della Scienza Economia, Parte prima, Libro II, Cap. 4.*

100 unità di una derrata al prezzo di 20 lire, per questo non ne viene la conseguenza che nello stesso lasso di tempo e colle stesse circostanze, se ne vendano 200 unità a 10 lire. Talvolta la vendita sarà minore, ma spesso se ne venderà di più (1).

Ma facendo anche astrazione da questa espressione si può asserire che la formola della domanda e dell'offerta non è sempre vera, e non è molto esatta.

Non è sempre vera, perchè infatti essa dice che esiste una proporzione tra i prezzi e la domanda e l'offerta, mentre noi vediamo spesso, specialmente negli articoli di prima necessità, che diminuendo l'offerta il prezzo aumenta molto più che in proporzione della deficienza. Figuriamoci, dice Necker, 100,000 uomini in uno spazio chiuso, 100,000 pani sono necessari alla loro sussistenza giornaliera e alcuni mercanti vengono ogni giorno a portargli. Finchè questa fornitura è fatta con esattezza, il prezzo convenuto non muta; ma se si giunge ad accorgersi che una o due volte manca un pane o due, mancanza che priva due persone della loro sussistenza, il timore di essere tra questi disgraziati, produce un tal desiderio di comprare, che i mercanti giungono a raddoppiare e a triplicare il prezzo ordinario ». Per determinare quantitativamente quale effetto produca nei prezzi una deficienza nel raccolto del grano, Tooke cita la seguente tavola di Gregorio King.

(1) A. Cournot, *Ricerche intorno ai principi matematici della teoria delle ricchezze, Cap. 4 (Biblioteca dell' Economista, 3.ª serie, Vol. 2).*

Mancando	$\frac{1}{10}$	il prezzo s'inalza di	$\frac{3}{10}$	più del solito
—	$\frac{2}{10}$	—	$\frac{8}{10}$	—
—	$\frac{3}{10}$	—	$1\frac{6}{10}$	—
—	$\frac{4}{10}$	—	$2\frac{8}{10}$	—
—	$\frac{5}{10}$	—	$4\frac{5}{10}$	—

Ma, come Tooke stesso afferma, l'esperienza nega l'esattezza di questa tavola, per cui si può stabilire, che nei casi in cui si tratta di merci di prima necessità l'abbassamento o l'innalzamento dei prezzi non può essere soggetto a regole fisse, e non può essere spiegato secondo la teoria della domanda e dell'offerta comunemente accettata. Ma se ci sarà detto che, tolto qualche rara eccezione, la teoria è sempre vera, risponderemo che anche quando è vera, è inesatta e indeterminata. Infatti mentre essa ci fornisce una nozione bastantemente giusta delle variazioni del valore, non ci dice però qual' è il punto verso cui tali oscillazioni tenderanno, e molto meno spiega per quali ragioni il valore si stabilirà a quel dato punto (1).

(2) Per le critiche sulla teoria della domanda e dell' offerta vedi: Rossi, *Cours d' Économie Politique, Leçon 5*, Nazzani, *Saggio sulla Rendita Fondiaria, Cap. 2*, Lampertico, *Economia dei Popoli e degli Stati, Introduzione, Cap. 13.*

Non fornendo una spiegazione esatta della teoria del valore, ne dà soltanto una nozione superficiale che perciò non è di molta utilità alla scienza, specialmente per la spiegazione del valore normale. E solo, colle necessarie limitazioni e in parte modificata, questa formula può servire per spiegare le oscillazioni del valore corrente.

CAPITOLO V.

Teoria del costo di produzione.

Poco o nulla dissero gli economisti anteriori a Smith sulla misura o legge del valore, e quel poco che dissero era tutto basato sulla teoria della domanda e dell'offerta; pure esaminando nei libri di qualche scrittore, è dato il poter trovare qualche idea relativa alla teoria che in questo capitolo considereremo. Pufendorf nel suo libro già citato considera il *pretium commune* o naturale come determinato dalle spese che sostengono i mercanti e dalla pena che prendono per il loro commercio. Però nelle spese si deve intendere quelle ordinarie e non quelle straordinarie, se per esempio uno cercando una merce, cade e si rompe una gamba, non può per questa ragione vendere la merce più cara. Così pure nelle spese, non vanno calcolate quelle cagionate da mancanza di abilità, di cura o di vigilanza; ma è giusta però il farsi pagare il tempo che s'impiega, la pena e le cure per trasportare, serbare e vendere la merce, i salari dei commessi ec., altrimenti l'industria ne sarebbe scoraggiata e non potrebbe continuare (1).

---

(1) Pufendorf, *Op. cit. Lib. V. Cap. 1, § 10.*

Anche nei principi di economia politica di J. Stewart si trovano delle idee abbastanza esatte sulla teoria del costo di produzione. Le circostanze che determinano il prezzo, egli dice, sono:

1. Tempo impiegato a produrre stabilito ad una media tra il migliore e il peggior lavorante;

2. Valore della sussistenza e delle spese necessarie per provvedere ai bisogni personali e gli strumenti della professione del lavorante;

3. Il valore dei materiali e delle materie prime. Le quali circostanze costituiscano il valore reale, sotto il quale il prezzo non può scendere ([1]).

E se noi ci volessimo prendere la pena di citare tutte le frasi e tutte le idee sparse quà e là negli scrittori antichi, molti altri economisti si potrebbero nominare che parlarono delle spese di produzione come base del valore; ma bastino i già citati per dare un'idea di ciò che si sapeva avanti a Smith sul soggetto in questione.

In Smith la teoria assume una maggior determinatezza. Il valore di una derrata qualunque per colui che la possiede e che non intende di usarla e consumarla egli stesso, ma di scambiarla con altre derrate, è uguale alla quantità di lavoro che questa derrata lo mette in grado di comprare o comandare. Il lavoro, perciò è la vera misura del valore di scambio di tutte le merci. Il prezzo reale di ogni cosa, ciò che ogni cosa costa realmente all'uomo che vuole acquistarla, è il lavoro e la pena di acquistarla. Ciò che ogni cosa vale realmente

([1]) J. Steuart, *Principles ec. Book II, Chap. 4, pag. 14.*

per quello che l'ha acquistata che vuole disporne o cambiarla per qualche cosa altro, è il lavoro o la pena che può risparmiare a sè stesso e che può imporre ad altre persone ([1]).

Il valore dunque, secondo Smith, è in proporzione del lavoro che una cosa costa a prodursi o che risparmia a colui che la possiede; ma egli stesso poi asserisce che questo principio è applicabile solamente nello stato primitivo della società che precede l'accumulazione dei capitali; per cui si può dire che dopo fatta l'osservazione, non se ne serve poi per fondarvi la teoria del valore.

Fu di questa osservazione di Smith che Ricardo formò il suo principio fondamentale della teoria del valore, deducendone tutte le conseguenze e facendosi così il fondatore della teoria del costo di produzione. Il valore relativo di due merci, egli dice, dipende dalla quantità relativa di lavoro che occorse a produrle, ed infatti a seconda che per produrre una merce occorre maggiore o minor lavoro, il valore di questa merce aumenta o diminuisce. Siccome si parla di valore relativo, è chiaro che non varia per un aumento o per una diminuzione di mercede. Una cosa che per essere prodotta, abbia bisogno di un lavoro doppio di un'altra ha un valore doppio in qualunque modo sia retribuito il lavoro. Quando però si parla di lavoro si deve intendere con questa parola, anche quello impiegato a produrre gl'istrumenti, le macchine e gli edifici ([2]).

Torrens adottò la teoria, modificandola e dando

([1]) Smith *Wealth of Nations, Book I, Chap. 5.*
([2]) Ricardo, *Principes ec, Chap. 1, Sect. 1.*

un' importanza maggiore all' elemento *capitale*. Infatti, egli dice, in quell'epoca primitiva della società, quando l' uomo lavora colle proprie mani, senza l'aiuto del capitalista, il valore delle cose è determinato dalla quantità di lavoro che occorre a produrle; ma quando il capitale si è accumulato e serve di aiuto all'operaio, allora è la somma di capitale speso nella produzione, che determina la forza permutativa delle merci. E quest' ultimo concetto venne addottato anche da Bailey, il quale pure, ammettendo il lavoro come determinante il valore, asserisce però che l' elemento precipuo del costo di produzione è la somma di capitale impiegata (1).

E qui credo opportuna un' osservazione.

Ricardo, seguito poi da qualche suo scolare, pose il lavoro quasi come unico elemento del costo di produzione, mentre Torrens e Bailey attribuirono importanza solamente all' elemento capitale; parrebbe dunque che fra gli uni e gli altri vi fosse contradizione. Ma osservando bene, è facile l' accorgersi che questa contradizione non è che apparente; perche Ricardo, o meglio i suoi scolari, parlarono di lavoro comprendendo in questa parola, il lavoro attuale ed il lavoro passato (capitale); mentre Torrens, che considera più particolarmente il capitale, comprende in esso tutte le antecipazioni che fa il capitalista, per cui anche la retribuzione del lavoro. Benchè differente il modo di esprimersi, il concetto in

(1) Torrens, *Saggio sulla Produzione della Ricchezza, Cap. 1.* Bailey, *Dissertazione critica sulla natura, la misura e le cause del valore, Cap. 11. (Biblioteca dell' Economista, 1.ª Serie, Vol. 11).*

fondo è uguale; in tutti i modi però fra le due formule, accettiamo quella di Ricardo, che prende in considerazione l' elemento che è generatore dell' altro.

Mac Culloch seguì in tutte le sue conseguenze la teoria del costo di produzione di Ricardo, esagerandola anche in alcuni punti. Così egli dice che il valore dipende solamente dal costo di produzione, per cui varia col variare del costo e se il costo diminuisce, il valore pure diminuirà quand' anche la domanda si sia aumentata immensamente; mentre se il costo aumenta, il valore pure crescerà anche se la domanda sia diminuita quanto più è possibile (1). La quale asserzione è assurda e contraria ad ogni realtà, per cui bene a ragione ebbe a dire il Roscher, che Mac Culloch ha spesso spinto all' eccesso le mezze verità pronunciate dal suo maestro, facendone così resultare involontariamente una vera *reductio ad absurdum.*

Ma però la teoria del costo di produzione, con poche modificazioni, fu accettata da quasi tutti gli economisti, alcuni (come Mill, Tracy ec.) prendendola nel senso più limitato di Ricardo, seguìti poi dai socialisti Proudhon e Marx che la spinsero all' eccesso, altri (come Rossi, Stuart Mill, Garnier ec.) riguardandola da un punto di vista più largo.

Dato un rapido sguardo sull' origine e i progressi della teoria del costo di produzione, ora tenteremo di esporla com' è intesa dalla maggior parte degli economisti e verremo poscia a parlare dei pregi e dei difetti di questa formula.

(1) Mac Culloch, *Principi ec, Parte Seconda, Cap. 2.*

La produzione si effettua per mezzo di certi dati elementi, e acciocchè la produzione possa continuare, bisogna che gli elementi che vi concorsero trovino in essa un compenso ai loro sacrifici e un incoraggiamento alla loro continuazione. Per cui, siccome nessuno produce per il solo desiderio di produrre, potrà solo continuare quella produzione, che dà un resultato tale, da potere retribuire tutti gli agenti che vi concorsero. E questo punto che il valore necessariamente deve raggiungere, vien chiamato valore normale, intorno a cui le oscillazioni del valore di mercato si aggirano. E che il valore abbia la tendenza a stabilirsi a questo punto è facile il provarlo, perchè quando il valore s'innalza al di sopra delle spese di produzione, gl' intraprenditori che sono già in un affare aumentano il capitale e danno uno sviluppo maggiore alla loro industria, ed altri che non vi sono, attirati dai grossi profitti, accorrono a quell' industria fiorente per goderne i benefici; e così in un modo o nell' altro la grande concorrenza di produttori farà ribassare il valore, finchè giunga al limite minimo dato dal costo. Se al contrario il valore si stabilisce al di sotto delle spese di produzione, molti produttori forse seguiteranno con la speranza di tempi migliori; ma la più parte di questi o si ritireranno, o se questo sarà loro impossibile, cercheranno di diminuire il loro capitale e di non estendere maggiormente i loro affari; e così diminuita l'offerta, il valore a poco a poco si ristabilirà a quel punto che coincide con il costo di produzione, come il mare che riprende incessantemente il suo livello, malgrado le irregolarità prodotte sulla superficie dalla violenza dei venti, che ora innalzano le onde come montagne e ora scavano degli abissi [1].

Questo punto di equilibrio, verso cui tende il valore, venne chiamato da Smith e Ricardo *prezzo naturale o reale;* ma non realizzandosi in tutti i casi, l'espressione non è molto esatta e sono da preferirsi le altre espressioni *prezzo originario* di Say, *prezzo necessario* di Sismondi e Storch, *prezzo di costo* di Lotz e Jacob, e meglio di tutti *valore normale* di Cherbuliez.

Esaminiamo ora quali sono, secondo la maggior parte degli economisti, gli elementi componenti il costo di produzione.

Il principale è il lavoro, e considerandolo dal punto di veduta del capitalista, a questa parola si può sostituire la parola salario. Per salario non s' intende solamente quello dato agli operai che fanno un dato prodotto, ma anche quello dato a tutti gli operai che fecero le macchine, gli strumenti e le fabbriche che aiutano la produzione. Così il costo di produzione del panno non consiste interamente dei salari dei tessitori, ma anche di quelli dei filatori, dei pastori, dei costruttori di fabbriche, dei fornaciai di mattoni, dei macchinisti, dei fonditori di ferro, di quelli che trasportarono i materiali ed in generale di tutti quelli che direttamente o indirettamente concorsero alla produzione del panno. Ma oltre il lavoro vi è un altro elemento della produzione che è il capitale. Il quale essendo il resultato dell'astinenza di tutte le persone che anticiparono la retribu-

[1] J. S. Mill, *Principles ec. Book III, Chap 3.*

zione all' operaio, deve ritrovare un compenso nel prodotto, cioè il profitto. Per profitto s' intende non solo l' avanzo che rimane al capitalista nella produzione attuale, ma anche quello che resulta da tutti i prodotti componenti il prodotto attuale. Il filatore di lino ha dovuto pagare col suo capitale, oltre il lino e le macchine, i salari del lavoro con cui il lino fu coltivato o costruita la macchina, e i profitti del coltivatore, del fonditore e del fabbricante di macchine. Tutte queste anticipazioni formano parte del costo di produzione, il quale perciò si risolve in profitti e salari, che ne costituiscono le cause costanti ed universali e nell' imposte e nei costi di monopolio o di rarità che sono cause accidentali ([1]).

Alcuni (Smith, Say) ammisero fra gli elementi del costo la rendita della terra; ma ciò era in relazione alla loro teoria della rendita, derivata cioè dal maggior prodotto che dà la terra in paragone delle altre industrie. Ammettendo però la teoria della rendita di Ricardo, questa non può costituire un elemento del costo.

Altri (Torrens, Droz ec.) non considerarono nel costo i profitti. Il profitto del capitale, dice Torrens, lungi dal formare parte del costo di produzione, è un soprappiù che rimane dopo coperto compiutamente quel costo, esso non è essenziale alla produzione, perchè prima che la produzione fosse compiuta, esso non esisteva. Ma considerando che senza la prospettiva di un profitto la produzione non avverrebbe, essendo questo una giusta

([1]) J. S. Mill, *Principles ec, Book III, Chap. 4,*

ricompensa per il rischio che presenta l' impresa e per la sopraintendenza dell' intraprenditore e confondendosi spesso coll' interesse del capitale, possiamo ammettere che il profitto costituisce una parte essenziale del costo di produzione.

Ma tolte poche eccezioni, quasi tutti gli economisti sono concordi nell' ammettere che il costo si componga di salari e profitti.

Questo concetto è vero soltanto rispetto al capitalista; ma rispetto all' economia generale esso, come benissimo osserva il Cairnes, è assolutamente erroneo. Due idee separate, anzi opposte si trovano nel campo delle osservazioni economiche: il costo e il compenso del costo, il sacrifizio a cui l' uomo si sottomette nella produzione, e la ricompensa data al medesimo per quel sacrifizio. Il grande scopo che ha il progresso industriale è quello di crescere la ricompensa rispetto al costo, o di diminuire il costo rispetto alla ricompensa. Ora nella teoria del costo di produzione ammessa generalmente, queste due tendenze opposte, queste antitesi economiche sono identificate, conducendo a conclusioni incerte e confuse, tanto teoriche, come pratiche. Se col progredire dell'industria, la fatica dell' operaio e l' astinenza del capitalista diminuissero rimanendo uguale la ricompensa, si direbbe che il costo è come prima, senza tenere conto di questa conquista fatta dall' uomo e verso cui tende l' umanità intera ([1]).

([1]) J. E. Cairnes, *Principi fondamentali ec, Parte Prima, Cap. 3.*

La considerazione degli elementi del costo, com' è fatta dagli economisti, è troppo particolare e vera solo rispetto al capitalista e volendola riguardare per l'economia generale, dobbiamo tenere il dovuto conto di queste osservazioni del Cairnes.

Ma oltre questa critica che riguarda solo gli elementi del costo, altre ne furono fatte alla stessa teoria del costo di produzione.

Malthus, poco tempo dopo la pubblicazione del libro di Ricardo, scriveva che l'esperienza universale contraddice alla proposizione, che il valore sia determinato dal costo di produzione; e cita per provar ciò, esempi in cui il valore è rimasto invariabile, ad onta che il costo si sia mutato. Ricardo stesso, egli dice, ammette considerevoli eccezioni alla sua regola, e tali, che se noi enumeriamo i casi eccezionali, gli troveremo talmente numerosi, che la regola potrà considerarsi come eccezione e l' eccezione come regola (1).

Se esistono delle cose, dice Storch, nelle quali il lavoro non ha parte alcuna e ciò non ostante hanno valore, ne vediamo anche altre create dal lavoro e che non hanno affatto valore. Una foresta è cresciuta senza che il lavoro dell' uomo vi si sia introdotto, eppure gli alberi che la compongono hanno valore. Strasser, l'ingegnoso orologiaro di Pietroburgo, lavorò dieci anni interi per costruire la sua orchestra meccanica, e poi non

(1) Malthus, *Sulle definizioni in Economia Politica, Cap. 5. (Biblioteca dell' Economista, 1.a serie, Vol. 5).*

trovò nessuno che la volesse comprare. Come asserire in questi due esempi, che il valore sia determinato dal costo di produzione? I prodotti del lavoro hanno valore in un luogo e in un altro non l' hanno; in un medesimo luogo valgono in un tempo, quando per esempio sono di moda, e non valgono in un altro. Eppure hanno sempre costato la stessa somma di lavoro (1).

Bailey pure ammette che vi sono dei casi, in cui merci prodotte da uguali quantità di lavoro, hanno diverso valore, e casi in cui merci dapprima di ugual valore, cambiano, senza che la quantità di lavoro impiegata nella loro produzione siasi cambiata (2).

E così molti degli economisti che ammisero il costo di produzione, lo ammisero solo con molte riserve, facendo un' esposizione più o meno estesa dei casi in cui la teoria non è applicabile. Mac Culloch stesso, uno dei più fermi partigiani di Ricardo, dice che per le merci prodotte in monopolio, il principio non è applicabile, benchè asserisca che queste costituiscono eccezioni di poca importanza.

Come molti economisti hanno spiegato, in moltissimi casi non vi è proporzione tra valore e costo, talchè talvolta un aumento o una diminuzione di costo non porta aumento o diminuzione corrispondente nel valore, e viceversa un aumento o una diminuzione di valore non proviene sempre da aumento o diminuzione di

(1) Storch, *Corso d' Economia Politica, Parte Prima, Introduzione. (Biblioteca dell' Economista, 1.a serie, vol. 4).*

(2) Bailey, *loc. cit.*

costo. E le condizioni necessarie, acciocchè il valore si equilibri al costo, sono tante e tali, che rari sono i casi in cui questo equilibrio si possa stabilire. Infatti perchè il valore si possa mantenere al livello del costo, bisogna che vi sia una concorrenza indefinita dal lato dei venditori, bisogna che la produzione sia isolata da ogni vincolo e che non vi soffi attorno il più piccolo alito che non sia libertà sconfinata. È mai possibile potere ottenere queste condizioni? Eppure benchè straordinarie non bastano ed altre ne occorrono.

Abbiamo detto che, quando il valore è al disotto del costo, alcuni produttori si ritirano e cambiano industria, ponendo i loro capitali in un'altra più fiorente. Ma quali difficoltà presenta questo cambiamento! Gli operai che hanno passata la maggiore parte della loro vita a imparare ed esercitare il loro mestiere, difficilmente possono essere in grado di cambiare e dovere imparare un'altra professione; così pure i capitali fissi che servivano per un' industria non possono servire ad un' altra, per cui il possessore deve subìre una perdita considerevole in questo cambiamento. E se raramente il valore si equilibra al costo quando si tratti di merci prodotte liberamente, che diremo noi trattandosi di merci la cui produzione è in monopolio e di ricchezze non prodotte? Nelle merci in monopolio l' offerta essendo limitata e non potendosi estendere a seconda della domanda, il valore necessariamente deve essere superiore al costo. E difatti il valore del vino del Tokai e di Champagne è certo molto superiore alle spese occorse per produrli. Il valore dei quadri di Raffaello e delle statue di Michelangelo corrisponde forse al lavoro che in quelle fu impiegato?

E la teoria non fornisce un' esatta spiegazione del caso di ricchezze non prodotte. L'esempio della foresta, citato da Storch, l' esempio della perla trovata nel mangiare un' ostrica, citato da Senior, provano abbastanza bene la verità di questa asserzione.

Ma se il pareggiamento del valore al costo di produzione incontra tanti ostacoli e raramente si realizza, si potrà forse asserire che il principio è falso e che la legge è mal fondata? Ciò sarebbe disconoscere il carattere delle leggi psicologiche in generale e delle leggi economiche in particolare. Queste infatti, come ben ci fa osservare il Cairnes, non esprimono mai una verità positiva, ma ipotetica, ci rappresentano, non ciò che attualmente ha luogo, ma ciò che tenderebbe o avrebbe luogo in assenza di cause disturbanti (1).

Ora è un fatto che per le ricchezze prodotte liberamente, lasciando da parte le altre speci, di ricchezze vi è una tendenza all' equilibrio del valore al costo, e se questo equilibrio non si avvera, ciò è a causa di altre circostanze che vi si oppongono, di cui va tenuto certamente conto, ma che non tolgono nulla alla verità della legge in astratto, inquantochè questa si verifica sempre quando gli ostacoli spariscono.

E siccome è condizione necessaria alla continuazione della produzione, che il valore della merce prodotta possa fornire una ricompensa alle spese sostenute, sic-

---

(1) J. E. Cairnes, *The Character and logical method of Polical Economy, Lect. 4. pag. 99*, London 1875.

come nell' inteersse del consumatore la concorrenza fa in modo che il valore si avvicini quanto più è possibile al costo, così è certo che verso questo punto il valore avrà la tendenza ad avvicinarsi. Ed il costo, sia pure un punto ipotetico, esprima pure una tendenza, sarà sempre una condizione essenziale del valore, quantunque non l' unica (1). Ed a convalidare queste nostre asserzioni, finiamo citando le bellissime parole che Fonteyraud scrisse, parlando della teoria del costo di produzione professata da Ricardo:

« Egli non ha veduto che, per l'umanità presa in massa e per gli scambi di tutto un secolo, riuniti per una specie di prospettiva razionale sotto gli occhi dello scrittore, il lavoro è certo la misura suprema dei valori; ma che per gl' individui presi isolatamente, nelle località distinte, la rimunerazione dell'opera cresce o diminuisce in ragione dell'utilità che per la società quest'opera possiede. Le idee e le teorie sono come i raggi luminosi che si rifrangono nella nostra atmosfera: la loro pura sostanza si altera al contatto e bisogna sbalzare dalle regioni del positivo per riconoscerne la maestosa verità. Ricardo non ha tenuto conto di questo

(1) Per la storia della teoria del costo di produzione vedi: FERRARA, *Introduzione al Vol. XI della 1.ª serie Biblioteca dell'Economista* e ROSCHER. *Grundlagen der National-Oekonomie;* per la critica vedi: ROSSI, *Cours d'Économie Politique, Leçon 6.* LAMPERTICO, *Introduzione, Cap. 13*, NAZZANI, *Rendita Fondiaria*, e FERRARA nella citata *Introduzione*, quantunque un poco troppo parziale.

compromesso che il fatto impone all' idea. Vede piuttosto ciò che deve essere, che ciò che è, e si smarrisce così alla ricerca d'un assoluto già sognato dagli economisti » (1).

(1) A. FONTEYRAUD, *Notice sur la vie et les écrits de D. Ricardo*, premessa alla traduzione francese delle Opere.

CAPITOLO VI.

Teoria del costo di riproduzione.

Considerando come la formula del costo di produzione non potesse essere sempre applicabile, fu da alcuni economisti addottata un'altra teoria in sostituzione di quella, che fu chiamata del costo di riproduzione.

Già Smith aveva detto che il valore di una cosa, per chi vuol cambiarla, è uguale alla quantità di lavoro che essa lo abilita a comprare o a disporre. Ogni cosa per colui che l'ha acquistata vale in proporzione della pena e dell'imbarazzo che può risparmiare a lui ed imporre ad altri. Ma questa non è che una semplice osservazione e noi l'abbiamo citata soltanto come curiosità, per dimostrare che il principio esisteva in germe nell'opera del padre della Scienza economica.

Senior fu più esplicito. Per costo di produzione, egli dice, noi intendiamo la somma del lavoro e dell'astinenza necessaria alla produzione. Ma il costo di produzione così definito deve esser diviso in costo di produzione da parte del produttore o venditore, e costo di produzione da parte del consumatore o compratore. Il

primo è quindi la somma del lavoro e dell'astinenza, che deve soffrirsi da colui, il quale offre in vendita una data classe di merci o di servigi, per metterlo in grado di continuare a produrne. Il secondo è la somma del lavoro e dell'astinenza, che devono soffrirsi da coloro, a cui una data merce o un dato servizio si offra in vendita, se invece di comprare essi medesimi o alcuni di coloro su cui abbiano fiducia, si mettessero a produrli. Il primo è uguale al *minimum*, il secondo al *maximum* del prezzo (¹).

Ma è in Giovanni Rae soltanto, che troviamo per la prima volta espresso il principio del costo di riproduzione, come l'unica base del valore. Si può stabilire per massima, egli dice, che in quanto il semplice lavoro sia messo a calcolo in tutti i cambi, una cosa si permuterà coll'altra, non in proporzione al lavoro rispettivamente impiegatovi, ma in proporzione a quello che è duopo impiegare su materiali simili a quelli di cui ciascuna è stata formata per fare altre cose uguali ad essa, in riguardo all'attitudine di soddisfare ai bisogni. E così benchè molte volte nella società si cambi cose che hanno sopportato uguali somme di lavoro, ciascuno non considera il lavoro che l'altro ha dovuto impiegare, ma considera il lavoro che a lui occorrerebbe per ottenere la stessa cosa; e se egli potesse ottenere questa cosa, ad esempio, per due giorni di lavoro non potrebbe esser disposto a dare un corrispettivo che a questa somma di

---

(¹) Senior, *Principi ec., pag. 590.*

lavoro, anche se la cosa che egli desidera avesse richiesto 20 giorni per esser prodotta (¹).

Carey pure fu uno dei più caldi sostenitori della teoria del costo di riproduzione, adottandole però più particolarmente nella considerazione dello stato progressivo della società.

Ed infatti nello stato primitivo, l'uomo non possedendo che rozzi e imperfetti strumenti, non può produrre che con grande lavoro. Ma a poco a poco progredendo, egli ne inventa dei nuovi e ora può impiegare soltanto una settimana, a produrre quelle cose che prima richiedevano due settimane o anche un mese di lavoro. È naturale che quelle cose fabbricate con istrumenti imperfetti e che hanno richiesto più tempo per esser prodotte, non potranno valere ora in proporzione del lavoro impiegatovi allora, perchè nessuno le acquisterebbe, potendosi ora ottenere con meno lavoro, per cui con meno spesa. Il valore dunque è determinato dal costo di riproduzione. Però dal contesto e più specialmente dal riassunto si vede che Carey ammetteva il costo di riproduzione, più come limite, che come misura del valore, questa resultando dal lavoro; ma però è certo che nonostante ciò, assegna una grande importanza alla nuova formula, della quale egli è uno dei più grandi rappresentanti (²).

(¹) Rae, *Dimostrazione di taluni nuovi principi sulla Economia Politica, Libro II, Cap. 8. (Biblioteca dell' Economista, 1.ª Serie, Vol. 11).*

(²) Carey, *Principi ec., Parte Prima, Cap. 2.*

Pochi altri ne conta questa teoria, fra i quali però sono degni di nota Penshine Smith in America, e Ferrara in Italia.

Con questa teoria si pretese colmare le lacune che l'altra del costo di produzione lasciava, e di spiegare con questa i casi di ricchezze in monopolio e di ricchezze non prodotte.

Signore cedetemi il vostro diamante, dice un tale, indirizzandosi ad uno che aveva trovato questa pietra preziosa. — Volentieri signore cedetemi in cambio il vostro lavoro di un anno intero. — Ma signore voi non avete sacrificato un minuto al vostro acquisto. — Ebbene signore, procurate di trovare un minuto simile. — Ma in buona giustizia noi dovremo scambiare a lavoro uguale. — No, in buona giustizia voi apprezzate i vostri servigi ed io i miei. Io non vi forzo, perchè mi forzerete voi? Datemi un anno intero o cercatevi da voi un diamante. — Ma ciò mi condurrebbe a dieci anni di penose ricerche, senza contare un disinganno probabile in fine. Trovo più saggio, più profittevole d'impiegare questi dieci anni in un altro modo. — È giustamente perciò che io credo ancora rendervi un servigio, non domandandovi che un anno. Io ve ne risparmio nove, ed ecco perchè assegno tanto valore a questo servigio. Se io vi paio esigente è perchè voi non considerate che il lavoro che ho compiuto, ma considerate ancora quello che io risparmio a voi e mi troverete assai mite » (¹).

Gli argomenti citati in questo dialogo di Bastiat sono quelli stessi che vengono addotti da altri economisti, per

---

(¹) Bastiat, *Harmonies Économiques, V.*

dimostrare che il costo di riproduzione spiega il caso di ricchezze non prodotte, perchè il valore, si afferma, in questo caso è dato non da ciò che è costata la produzione, ma da ciò che costerebbe la riproduzione al consumatore. Ma, per prendere l'esempio di Bastiat, se il valore è dato dal costo di riproduzione, il diamante non dovrebbe valere un anno di lavoro ma dieci anni, termine necessario per trovare un'altra pietra simile. E come in questo, in qualunque altro esempio si scelga, se il valore fosse dato da ciò che costerebbe al consumatore il produrre direttamente, si avrebbero prezzi esorbitanti, perchè il consumatore o per inabilità o per mancanza di mezzi, non può produrre che con spese molto maggiori.

Di più come si può ammettere che il valore dipenda dal costo di riproduzione, nel caso di merci prodotte a costi differenti? Se anche la quantità prodotta a costo maggiore è necessaria per soddisfare la domanda, quantunque si possa ottenere la stessa cosa a costo minore, il valore non potrà esser determinato che dal costo di produzione più alto, condizione necessaria acciocchè l'intera quantità domandata, possa esser condotta al mercato [1].

Ma l'obiezione più grave è quando si tratti di ricchezze impossibili a riprodursi. Come può esser detto che il valore di una statua di Michelangelo o di un quadro di Raffaello sia determinato dal costo di riproduzione, quando i geni che scolpirono l'una e dipinsero l'altro non sono più e non si trova chi possa egua-

[1] Vedi: Lampertico, *Introduzione, Cap. 13.*

gliarli? L'obiezione era grave, molto più che con questa nuova formula si era preteso di volere spiegare qualunque caso del valore; per cui Ferrara pensò rimediarvi modificando la teoria. Egli ammise che la riproduzione poteva esser di due specie: *riproduzione fisica* ottenibile *per via di lavoro* e *per via di cambio*, e *riproduzione economica*. Colla quale modificazione si volle sostituire nei casi in cui la riproduzione fisica era impossibile, la riproduzione economica, ossia per mezzo di prodotti equivalenti, teoria che venne esposta da Minghetti col nome di teoria dei succedanei. Avvi il punto in cui tutti i bevitori di Tokai, preferiranno lo Sciampagna, o la birra, o le mobilie, o le gioie; il punto in cui tutte le dame eleganti abbandoneranno il broccato o il merletto, e rivolgeranno i loro mezzi a procurare un surrogato qualunque alla lor vanità; il punto in cui la corona d'Inghilterra finirebbe di far dipendere il suo splendore da possedere la *Montagna di luce* [1]. « Ma egli è evidente, dice il Nazzani, che quì non si può più parlare di costo di riproduzione come di legge del valore, sibbene soltanto della necessità di parte dei produttori di moderare le loro pretenzioni, perchè ad un certo punto cesserebbe affatto la domanda del loro prodotto. Insomma non rimane nè può rimanere altro in tal caso, all'infuori del giuoco della domanda e dell'offerta » [2].

Di più, quando si dice che il valore di una cosa è dato dal costo necessario a produrne un'altra che dia

[1] Ferrara, *Introduzione ai vol. V e XI della Biblioteca dell'Economista, 1.ª serie.*

[2] Nazzani, *loc. cit.*

una soddisfazione equivalente, si rende più vago il quesito, e ci si accosta alla formula del costo di produzione.

Ed infatti in questo caso non è più il costo di riproduzione dello stesso oggetto che si considera, ma il costo di produzione di altri oggetti simili. E qui allora risorgono le difficoltà che la formula di Ricardo presentava, per cui non possiamo fare a meno di pensare se meritava il conto di abiurare alla formula antica, per cadere in una nuova, che in alcuni casi non è applicabile e in altri non è che l'antica modificata. E se è vero che al compratore poco o punto interessa il sapere quanto costi a prodursi la cosa che desidera e che solo si occupa di ottenerla da chi glie la offre a meno, è vero altresì che il venditore non continuerà a produrre la merce, quando non trovi un compenso alle sue spese.

Si potrebbe applicare a questo caso ciò che disse Bastiat a proposito di coloro che non considerano che parzialmente la teoria del valore: « Rassomigliate a architetti che disputano sopra un monumento, di cui ciascuno non ha osservato che un lato. Essi non vedono *male*, ma non vedono *tutto*. Per mettergli d' accordo, non bisogna che decidergli a fare il giro dell' edifizio ».

CAPITOLO VII.

La legge del valore.

Il valore, che si manifesta solamente nelle utilità limitatamente disponibili, si stabilisce nel paragone tra due ricchezze e nel rapporto di cambio tra due persone. E siccome due sono le ricchezze tra cui il paragone si stabilisce, due sono le persone tra cui lo scambio avviene, due pure debbono essere i giudizi che concorrono a formarlo. Da un lato vi è colui che desidera acquistare una data ricchezza, che la stima però e le attribuisce importanza per la sua utilità, cioè ne considera il *valor d'uso;* dall'altro lato vi è colui che desidera vendere quella ricchezza e siccome vuol trovare in essa un compenso alle sue fatiche, la stima e le attribuisce importanza, relativamente alle spese occorse a produrla, ne considera cioè il *valor di costo.* Da questi due giudizi separati, anzi opposti nasce il valor di cambio, che esprime la stima che si attribuisce ad una ricchezza, relativamente alla sua utilità e al suo costo [1].

---

[1] Vedi: Schaeffle, *Das gesellschaftliche System der menschlichen Wirthschaft, Erster Band, pag. 162,* Ferrara, *Introduzione al vol. XI della Biblioteca dell'Economista, 1.ª serie* e Lampertico, *Introduzione, Cap. 13.*

Avanti dunque di entrare a parlare del valor di cambio analizzeremo particolarmente il valor di uso e il valor di costo.

Il valor d'uso è il pregio che il consumatore attribuisce ad una ricchezza, rispetto al massimo d'utilità che questa possiede subordinata alla difficoltà di acquisto.

La considerazione del valor d'uso è importantissima nella determinazione del valore [1] e bisogna pur confessare che gli economisti, salvo poche eccezioni, l'hanno pochissimo tenuta in conto e quelli stessi che ne hanno parlato in principio, non l'hanno poi preso in considerazione nel seguito.

Questa considerazione però è necessaria per potere parlare del valor di cambio e per spiegare fenomeni altrimenti inconcepibili. Perchè certi mercati sono ingombri di derrate, le quali non avranno mai uno spaccio? Unicamente perchè i produttori non hanno sufficientemente studiato quale potesse essere in un dato paese, il valor d'uso di tali e tali altre mercanzie. Co-

---

(1) Potrebbe forse parere a taluni che fra l'importanza attribuita al valor d'uso nel capitolo presente, e la critica fattane nel primo, esistesse aperta contraddizione; ma chi bene osservi potrà persuadersi che questa contraddizione non è che apparente. Infatti io qui attribuisco importanza al valor d'uso nella considerazione parziale del compratore, come stima attribuita ad una cosa per la sua utilità; mentre la mia critica del cap. I era diretta a quelli che considerano il valor d'uso come concetto generale ed unico del valore, o nel senso semplicemente di utilità.

lui che spediva un carico di pattini al Brasile aveva dimenticato che il loro valore d'uso, proveniente dal piacere che si prova a sdrucciolare sopra una superficie ghiacciata, è nullo dove non c'è ghiaccio. Allorchè dei librai preparavano immensi carichi di libri per l'America del Sud, avrebbero dovuto rammentarsi che il bisogno di aver dei libri non è sentito, se non da quelli che sanno leggere. Questi fatti economici trovano la loro spiegazione nell'assenza del valor d'uso. Ed è prendendolo in considerazione che si spiega perchè gli articoli di moda valgono più di ciò che costarono, perchè essendo il loro valor d'uso temporaneo e estremamente variabile, devono fornire un compenso maggiore in considerazione della sua corta durata [1].

Il valor d'uso dipende in primo luogo dall'utilità di un prodotto e dal bisogno che se ne prova. Ma quantunque dipendente è diverso dall'utilità e ciò per le seguenti ragioni. Vi sono cose utilissime come l'aria l'acqua, il calore solare che pure non hanno affatto valore, nessun pregio dal lato economico venendogli attribuito per la loro utilità. Di più il valor d'uso può variare e l'utilità rimaner sempre costante. « Schifissima cosa è il topo; ma nell'assedio di Casilino uno ne fu venduto dugento fiorini, per lo gran caro; e non fu caro, perchè colui che lo vendè, morio di fame e l'altro scampò ». (Davanzati). Il quale esempio, tolto dall'illustre scrittore cinquecentista alla Storia Naturale di Plinio, prova come la difficoltà d'acquisto fece aumentare tanto il valor d'uso di una stessa utilità.

---

(1) Rossi, *Cours d'Économie Politique, leçon 4.*

Il valor d' uso viene determinato in modo più concreto dalla solvibilità di una data persona che desidera un prodotto o dalla sua potenza di compra. Esso non può diventare effettivo, se non che quando a questo corrisponde il potere di fare acquisto del prodotto; per cui ciò li serve di condizione subordinata.

Il valor d' uso effettivo può essere molto disuguale per quantità di ricchezze della stessa specie per una data persona. Può essermi molto utile un cavallo e non poterne mantenere due. Può esser anche molto disuguale per differenti persone secondo la differenza del loro reddito. I cibi più squisiti non hanno valor d' uso effettivo per un povero e lo hanno per il ricco.

Il valor d' uso effettivo inoltre varia col variare del reddito di ciascuna persona e col prezzo di ciascuna ricchezza. Siccome i redditi delle persone aumentano di numero, a seconda che diminuiscono di grandezza, formando una piramide, così le ricchezze naturali ottenibili senza spesa, si troverebbero sotto la base della piramide dei redditi, e sorpasserebbero invece la cima le ricchezze tanto costose che nessun reddito fosse capace di comprare. È così che a misura che i prezzi si abbassano o che i redditi aumentano molte ricchezze, che non avevano che un valor d' uso latente, passano ad aver un valor d' uso effettivo.

Il valor di costo è il pregio che si attribuisce ad una ricchezza, rispetto al minimo di spese che occorrono per ottenerla.

Quanto sia importante la considerazione di questo aspetto del valore, sarà facilmente compreso, quando si

pensi che quasi tutte le ricchezze non sono prodotte che con certi dati sacrifizi; per cui acciocchè la produzione continui, è necessario che questi sacrifizi trovino in essa il loro compenso.

Gli elementi da cui il valor di costo dipende sono:

1. Il *lavoro*, sia fisico o mentale, impiegato da chi prende parte personalmente alla produzione.

2. L' *astinenza* o il sacrifizio di colui che possiede il capitale.

3. Il *rischio* in cui incorrono lavoratori e capitalisti di perdite o danni che la produzione possa cagionar loro.

Il lavoro, come elemento del costo, presenta tre circostanze da considerarsi: la durata dello sforzo, il suo grado di gravità o di pena, il rischio di danni che l'accompagna. Siccome le merci differiscono di valore più per la durata dello sforzo, ossia per la quantità di lavoro richiesta per la loro produzione, che per la gravità di questo lavoro o per il rischio che l'accompagna, così è evidente quella essere la circostanza più importante. Ma siccome la maggior gravità e il maggior rischio implicano maggior sacrifizio e per conseguenza maggior costo, va tenuto il dovuto conto di tutte e tre le circostanze. Per cui il valor di costo, considerato rispetto al lavoro soltanto, sarà dato dalla quantità di lavoro moltiplicata per la sua gravità e per il rischio.

L'astinenza è il sacrifizio che si fa nell'anticipare il capitale. Questo sacrifizio e per la maggior parte negativo implicando privazione; ma contiene anche un elemento positivo nel rischio che accompagna l' affidare altrui i propri capitali. Questo elemento è certo meno necessario

alla produzione che il lavoro; ma sebbene se ne possa fare quasi senza, quando si tratti d'industrie imperfette in società primitive, si può asserire però che esso è condizione indispensabile per l'industria dei paesi inciviliti.

È stata posta dai socialisti la questione, se il capitale meriti una ricompensa, se il sacrifizio dell'astinenza debba essere rimunerato. Considerando però che il separarsi dal proprio capitale produce sempre un certo dispiacere, considerando che questa separazione è quasi sempre accompagnata d'un rischio più o meno grande, e considerando infine che senza un'adequata ricompensa l'accumulazione dei capitali si arresterebbe, bisogna convenire che l'astinenza ha diritto a una rimunerazione. Ma se queste osservazioni non bastassero a provare il nostro assunto, faremo considerare che fino a tanto che il capitale sarà necessario alla produzione, e fino a tanto che non si trovi chi voglia cederlo senza ricompensa alcuna, bisognerà, volere o non volere, acconsentire a rimunerarlo. Il sacrifizio resultante dall'astinenza non è per tutti uguale; un ricco può astenersi dal consumare una parte dei suoi capitali senza provare nessuna privazione; mentre un povero artigiano deve far prova di molta abnegazione per sostenere un'astinenza anche minore. Ma di queste differenze la teoria astratta non deve occuparsi, deve considerare il sacrifizio medio senza riguardare i sacrifizi individuali. Gli elementi che entrano a far parte dell'astinenza e che ne misurano il sacrifizio sono, la quantità di ricchezza distolta dal godimento, in connessione col rischio incorso moltiplicato per la durata dell'astinenza (1).

(1) Cairnes, *Op. cit. Parte Prima, Cap. 3.*

Valor d'uso e valor di costo sono dunque i due giudizi, dalla cui lotta nasce il valore di cambio.

Ma ogni ricchezza però può avere diversi valori d'uso e diversi valori di costo. Infatti tutti quelli che desiderano un dato prodotto non sentono tutti il medesimo bisogno di possederlo, nè tutti sono ugualmente disposti a dare ciò che occorre per averlo; alcuni avranno più desiderio o avranno più mezzi, altri meno. Così pure i venditori non hanno tutti sostenute le stesse spese per un medesimo prodotto; alcuni o possedendo un monopolio, o conoscendo qualche mezzo più economico di produzione, o per maggiore abilità sono in grado di produrre con minori spese di altri che non hanno questi vantaggi.

Per ogni ricchezza dunque si avranno diversi valori d'uso e diversi valori di costo, gli uni costituendo la domanda, gli altri l'offerta; ed essendovi libera comunicazione fra gli uni e gli altri, il valore di cambio si stabilirà fra quei massimi valori d'uso e quei minimi valori di costo che divengono effettivi; rimanendo latenti tutti quei valori d'uso e di costo che in quella data circostanza sono anti-economici (1). Realizzandosi così anche nello stabilirsi del valore di cambio, la legge che predomina tutta l'Economia Politica — la legge del minimo mezzo.

Questa comunicazione tra i diversi valori di uso e di costo esercita un'influenza grandissima nella determinazione del valore di cambio.

(1) Schaeffle.

« Supponiamo, dice l' illustre Turgot nella sua bellissima memoria « Valori e Monete », che vi siano quattro uomini, si può dapprima immaginare che due cambiatori s' incontrino da una parte e due dall' altra senza comunicazione tra i quattro; allora ciascun cambio si farà separatamente come se i due contrattanti fossero soli al mondo. Ma per ciò stesso che i due cambi si fanno separatamente, non c' è nessuna ragione perchè si facciano alle stesse condizioni .... Così in uno dei due cambi quattro sacca di formentone e cinque bracciate di legna hanno un valore apprezzativo uguale, e per i due altri contrattanti cinque bracciate di legna non equivarranno se non a due sacca di formentone, il che però non impedirà che in ciascun contratto, il valore dei due oggetti non sia esattamente uguale pei due contrattanti, poichè si da l' uno per l' altro ».

« Avviciniamo adesso i nostri quattro uomini, mettiamoli nel caso di comunicare tra loro, aver conoscenza delle condizioni offerte da ciascuno dei proprietarii sia delle legne, sia del formentone. Da quel momento colui che avrebbe consentito a dare quattro sacca di formentone per cinque bracciate di legne, non vorrà più darle allorchè saprà che uno dei proprietari delle legne consente a darne cinque bracciate per sole due sacca di formentone. Ma questi dal canto suo sapendo che colla medesima quantità di cinque bracciate di legne si possono avere quattro sacca di formentone muterà esso pure di parere, e non vorrà più contentarsi di sole due. Egli vorrebbe bene esigerne quattro, ma i proprietari del formentone non consentiranno a dargliele, più di quello che i proprietari delle legne non consentiranno

a contentarsi di due. Le condizioni dei cambi progettati saranno dunque mutate, e si formerà una nuova *valutazione*, un nuovo apprezzamento del valore delle legne e del valore del formentone. E prima di tutto è evidente che tale apprezzamento sarà il medesimo nei due cambi e per tutti quattro i contrattanti, vale a dire che per la medesima quantità di legne i due possessori del formentone non daranno nè più nè meno di esso, e che per la medesima quantità di formentone, i due possessori di legne, non daranno parimente nè più nè meno di queste » [1].

Ora considerando più particolarmente la questione, dobbiamo anzitutto distinguere il valore corrente dal valore normale, l' uno che esprime un fatto continuamente variabile a seconda delle diverse opinioni, dei diversi tempi e dei diversi luoghi; l' altro che esprime un fatto immutabile (o solo mutabile per grandi rivoluzioni) che costituirebbe una media dei singoli contratti.

Il valore corrente s' innalza o si abbassa secondo la maggiore o minore domanda e la minore o maggiore offerta.

Quando la domanda supera l' offerta, i diversi valori d' uso non trovano tutti da poter esser sodisfatti, ond'è che solo quelli otterranno soddisfazione, che sentono un bisogno maggiore; e si ritireranno tutte le sensazioni di valor d'uso troppo infime, per restare così solamente quelle la cui quantità uguaglia l' offerta.

Nell' ipotesi contraria, quando cioè l' offerta supera

---

[1] Turgot, *Valori e Monete, in fine.*

la domanda, allora essendovi esuberanza di valori di costo, si dovranno ritirare tutti quelli troppo alti, che non trovano dei valori d'uso corrispondenti, e così rimarranno quelli che si eguagliano alla domanda.

Da cui si vede che nell' eccedenza delle quantità offerte su quelle domandate, si vanno ritirando le offerte più costose che non trovano un compenso; e al contrario dell'eccedenza delle quantità domandate su quelle offerte, si ritirano tutte quelle sensazioni di valor d'uso minori, che non trovano dei valori di costo corrispondenti nell' offerta. E così in un modo o nell'altro si stabilisce sempre l'equilibrio tra domanda e offerta ([1]).

Per determinare la legge del valore normale, bisogna fare una distinzione tra le varie specie di ricchezza.

In qualunque caso acciocchè lo scambio sia possibile, bisogna che esista equilibrio tra domanda e offerta. Ora quando la domanda aumenta, l'equilibrio si può stabilire o aumentando la quantità offerta rimanendo inalterato il valor di cambio, o se la quantità non si può aumentare che fino ad un certo grado, aumentando in parte la quantità e in parte il valor di cambio, e finalmente quando la quantità non può aumentarsi affatto, aumentando il valor di cambio.

Per le ricchezze aumentabili liberamente e indefinitamente, il valor di cambio, quantunque dibattentesi tra valor d'uso e valor di costo, avrà la tendenza a stabilirsi verso quest' ultimo. Ed infatti, se anche nella domanda vi fossero dei valori d' uso molti alti, potendosi

---

([1]) SCHAEFFLE.

però aumentare a piacere la quantità dei valori di costo, il valor di cambio si dovrà stabilire a quel punto dato dal minimo valor di costo relativo. Si tratta ora di sapere quale tra i diversi valori di costo determinerà il valor di cambio.

Se soltanto una parte dell'offerta trova una domanda corrispondente, dei valori d' uso rimuneratori, allora il valor di cambio sarà dato da quel valor di costo minimo, che serve ad escludere dall'offerta tutti i valori di costo più alti, ma che include in essa tutti quei valori di costo necessari all' appagamento della domanda. Se al contrario per soddisfare la domanda occorre tutta l'offerta, dai valori di costo più alti fino ai più bassi, se i valori d'uso superano tutti, anche i massimi valori di costo, allora il valor di cambio si stabilirà secondo il massimo valor di costo e non si potrà stabilire al di sotto, perchè non fornendo più un compenso a quello, lo farebbe ritirare dall' offerta, rompendo l' equilibrio tra questa e la domanda.

Vi sono delle ricchezze, che ad un dato valor di cambio non possono essere aumentate che in una data quantità, e ogni aumento successivo non può esser dato che elevando il valor di cambio. E questo il caso dei fondi produttivi, i quali hanno per carattere essenziale la proprietà di non dare per ogni aumento di costo un aumento di prodotto proporzionale. Talchè se per un aumento di popolazione, cresce il valor d'uso di un prodotto naturale, non si può aumentare l' offerta che a un valor di costo crescente, il quale però, essendo necessario per soddisfare l'intera domanda, diventa il regolatore del valor di cambio.

Un caso analogo, quanto ai resultati, è dato quando uno può produrre liberamente, ma, senza avere un privilegio particolare di produrre, pure gode di certi particolari vantaggi. Se uno inventa una macchina, per mezzo della quale può produrre a metà di spese degli altri che non hanno questo vantaggio, egli può innalzare il valor di cambio al di sopra del suo valor di costo, ma non può arrivare ad innalzarlo fino al massimo valor d'uso, perchè allora altri verrebbero in concorrenza; per cui il valor di cambio sarà superiore al costo suo, ma inferiore al costo degli altri produttori che non godono i vantaggi che egli possiede.

In tutti questi casi che abbiamo esaminati il valor di cambio è sempre dato dal valor di costo, talvolta massimo, talvolta minimo fra i diversi valori di costo dell'offerta. Massimo, quando vi è una certa limitazione nella produzione o quando tutta l'offerta è necessaria all'appagamento della domanda, minimo, quando esiste assoluta libertà di produzione e quando solo l'offerta più bassa basta per eguagliare la domanda.

Esaminiamo ora i casi in cui il valor di cambio supera i valori di costo e s'innalza fino ai massimi valori d'uso relativi.

Vi può essere il caso di un monopolista che possa produrre a piacere suo, ma per un privilegio che egli solo gode è unico a produrre. In questo caso il valor di cambio sarà superiore al costo e si equilibrierà a quel massimo valor d'uso, che rende effettiva la maggior domanda possibile. Quando un libraio è protetto dalla proprietà letteraria, venderà un libro al di sopra del valor di costo; ma se al valor di cambio di 10 lire per

copia, non potrà venderne che 100 copie, e se a 5 lire ne venderà 1000 copie, preferirà quest' ultimo valor di cambio che gli fornisce un utile complessivo maggiore.

Ma vi può essere un caso anche più estremo di monopolio, in cui il monopolista sia unico produttore e possegga una merce che non possa esser prodotta che in una data limitatissima quantità. È questo il caso di certi vigneti, e delle opere d'arte di cui sia morto l'autore. Non potendosi allora aumentare l'offerta, il valor di cambio sarà superiore al valor di costo, e si stabilirà precisamente al punto segnato dal massimo valor d'uso della domanda [1].

Ma oltre le ricchezze producibili liberamente e indefinitamente e le ricchezze in monopolio, vi sono anche le ricchezze non prodotte. Dopo quello che abbiamo detto, è facile la spiegazione anche di questo caso di valore che non è per noi un' eccezione. Le ricchezze non prodotte, il cui valore di costo è nullo, rappresentano nell' offerta i minimi tra i valori di costo, il che abbiamo già considerato.

Esaminiamo ora quale influenza venga esercitata sul valor di cambio dai mutamenti del valor d'uso e del valor di costo.

Se i diversi valori di costo dell'offerta aumentano per l'imposizione d'una tassa, alcuni valori d'uso che prima erano effettivi, ora si devono ritirare e per questo fatto i valori di costo più alti, essendo ora diminuita

---

[1] Per i diversi casi di monopolio vedi: Senior, *Principi d' Economia Politica, pag. 592.*

la domanda, si dovranno ritirare. Al contrario se i diversi valori di costo si abbassano per un miglioramento avvenuto nella produzione, dei valori d'uso che prima rimanevano latenti, ora possano divenire effettivi, e, per l'aumentata domanda, dei valori di costo che prima dovevano essere esclusi dall'offerta, ora possono rimanervi. Così pure se per una moda o per qualunque altra circostanza, aumentano i diversi valori d'uso, dei valori di costo che prima erano latenti perchè troppo elevati, ora possono divenire effettivi. Se invece per un altro fatto qualunque i diversi valori d'uso diminuiscono, diminuirà pure la serie dei valori di costo perchè alcuni di questi non potranno più essere effettivi.

La diminuzione dei valori di costo, che talvolta accade naturalmente per una diminuzione di spese, può succedere talvolta per necessità, specialmente per le merci che devono esser vendute subito in tutti i modi, per cui devesi diminuire i valori di costo per poterli mettere in corrispondenza con i valori d'uso.

Ma per potere sapere quale sarà il valor di cambio che si stabilirà tra i diversi valori d'uso e i valori di costo, occorrono certe date condizioni che non è sempre dato realizzare. Bisogna infatti che ciascun venditore e ciascun compratore determini bene qual' è il rispettivo valor d'uso e valor di costo che deve regolare il proprio prodotto, e questa valutazione non è sempre conosciuta con esattezza dalle parti contrattanti. Bisogna inoltre che il pareggiamento tra domanda e offerta avvenga sempre e senza ostacoli, e questo non è sempre possibile, perchè non è sempre facile il poter limitare l'offerta. Infatti non è possibile convertire ad altri usi i capitali fissi, o

il prodotto già compiuto non può trasformarsi se non con perdita, quando le spese di produzione sono diminuite. Però anche in quest' ultimo caso eccezionale si può asserire che il valor di cambio si stabilirà al di sotto del valor di costo, e così, allargando la domanda farà divenire effettive quantità di valor d'uso prima latenti.

Ma ad onta anche di questi e di altri ostacoli, troppo particolari perchè la teoria debba occuparsene, il valore di cambio si stabilirà sempre nella lotta tra i diversi valori d'uso e dei diversi valori di costo. Nell'eccedenza dell'offerta, il costo infimo regola il valore di cambio; a misura che l'offerta va diminuendosi, o per dir meglio che la domanda va aumentando, è il costo più alto che si fa regolatore del valore. Finchè quando esiste assoluta sproporzione tra offerta e domanda, il valore di cambio supera il massimo valor di costo e si agguaglia al valor d'uso massimo, rispetto alla maggior domanda possibile. Come il termometro da 0 s'innalza, a misura che il calore aumenta e sorpassa il punto medio per raggiungere il punto massimo, quando il calore diventa eccessivo.

CAPITOLO VIII.

Riassunto e Conclusione.

Ed ora, giunti al termine che ci eravamo prefissi, daremo uno sguardo retrospettivo a ciò che abbiamo detto, riassumendo così le nostre idee per renderle viepiù chiare e concise.

Valore è il rapporto di cambio che si stabilisce tra due o più ricchezze, e nascendo nel cambio è inutile la distinzione tra il valor di cambio e il valor d'uso, e a maggiore ragione erronea la sola considerazione di quest'ultimo. Il valore dà origine al prezzo, ma non è sempre a questo uguale; differisce pure dalla ricchezza, l'uno esprimendo un semplice rapporto, l'altro denotando l'abbondanza dei prodotti. Essendo dunque il valore un rapporto, non può esistere un aumento o un abbassamento generale di valori; non è però facile il conoscere quale fra due prodotti ha variato, e solo lo possiamo sapere, quando si veda che un prodotto è variato di valore rispetto a molti altri rimasti inalterati.

Due sono le questioni che sorgano relativamente al valore; ricercare quale ne sia la causa e l'origine, e accertata l'esistenza del fatto, studiarne la legge.

Le cause che danno origine al valore sono utilità e difficoltà d'acquisto, proveniente da limitazione di quantità e da necessità di sforzo. Dal considerare particolarmente utilità lavoro e rarità, tre diverse teorie si formarono per spiegare la causa del valore. Considerando però che il valore ha origine dalle due cause unite insieme utilità e limitazione (il lavoro pure essendo una specie di limitazione) è assurdo l'attribuire importanza all'una o all'altra solamente.

Per spiegare la legge del valore, tre furono le teorie adottate dagli economisti: della domanda e dell'offerta, del costo di produzione e del costo di riproduzione.

La formula prima che asserisce che il valore risulta dal rapporto tra la domanda e l'offerta, dà nella più parte dei casi una spiegazione vera del fatto, perchè le oscillazioni della domanda e dell'offerta hanno una grande influenza sul valore. Ma non è vero, come questa formula asserisce che esista una proporzione tra i mutamenti del valore e le oscillazioni della domanda e dell'offerta. Un altro difetto che ha questa formula è di non essere molto esatta; esprimendo le oscillazioni, ma non le cause che le hanno dato origine, fornendo la spiegazione delle variazioni del valore, senza dare una norma del punto verso cui tali oscillazioni tendono.

La seconda formula dice che il valore è dato dal costo di produzione; infatti se il valore supera il costo, la concorrenza dei produttori attirati dai grossi profitti lo farà ribassare; se al contrario il valore è inferiore al costo, alcuni produttori si ritirano e l'offerta diminuisce facendo rialzare il valore. Ma non è sempre possibile questo avvicinamento del valore al costo di produzione,

opponendovisi molti ostacoli, non essendo sempre molto facile lo spostamento del lavoro e del capitale. Ma dove poi il valore non può corrispondere al costo, è quando si tratti di ricchezze in monopolio, allora questa formula non è vera, perchè in tal caso il valor e deve necessariamente superare il costo.

La terza formula afferma che il valore non è dato dal costo di produzione, ma dal costo che sarebbe necessario per riprodurre la stessa cosa o una equivalente. Ma questa formula che imperfettamente esprime un fatto vero, non è però applicabile alle ricchezze impossibili a riprodursi. E se ci si dice che in tal caso non è la riproduzione della stessa cosa che deve essere considerata, ma quella di un'altra cosa che dia una soddisfazione corrispondente, oppure se si afferma che il costo di riproduzione dà il limite che non può varcare il valore, si riduce la nuova formula, nel primo caso a quella del costo di produzione, nel secondo a quella della domanda e dell'offerta, senza togliere perciò gl' inconvenienti che abbiamo trovato in queste due formule.

Il valor di cambio manifestandosi tra due persone, deve dare origine a due giudizi differenti, uno stimando una cosa per il suo costo, l'altro per la sua utilità, per il valor di costo da un lato, per il valor d'uso dall'altro. E siccome non tutti i produttori di una stessa ricchezza sopportano le stesse spese, e non tutti i consumatori sentono lo stesso bisogno, così si avranno da un lato diversi valori di costo e dall'altro diversi valori d'uso, il valor di cambio stabilendosi solamente tra quei valori di costo e quei valori d'uso che divengono economicamente effettivi. Le oscillazioni del valore corrente provengono da variazioni nelle quantità offerte e domandate, stabilendosi in equilibrio, nell' eccedenza dell' offerta col ritiro dei valori di costo più alti, e nell'eccedenza della domanda col ritiro dei valori d' uso troppo bassi.

Per determinare a che punto si stabilirà il valor di cambio bisogna distinguere le ricchezze aumentabili, da quelle in manopolio.

In tutti i casi il valore di cambio si stabilisce nella lotta fra i diversi valori d'uso e valori di costo; ma nelle ricchezze aumentabili liberamente, il valor di cambio ha la tendenza ad avvicinarsi verso il valor di costo minimo che soddisfa la maggior domanda effettiva; per le ricchezze in monopolio, il valor di cambio supererà il massimo valor di costo e si stabilirà a quel valor d' uso massimo relativamente alla maggior domanda possibile. Il valor di cambio perciò può stabilirsi al minimo tra i diversi valori di costo dell' offerta, può innalzarsi talvolta fino al massimo, e in caso di monopolio può sorpassarlo e raggiungere perfino il massimo valor d' uso. Quantunque varie sieno le posizioni, una però è la legge del valore.

Gli economisti nelle teorie che abbiamo esaminato hanno stabilito come regola che il valore si equilibra al costo, ammettendo come eccezione ogni caso in cui la regola non si verifica; eccezione però, come bene osserva il Ferrara, che abbraccia la quasi totalità dei cambi, eccezione che non è ammissibile in una legge, alla quale non si può menomamente tôrre il carattere di università inesorabile, senza comprometterne il pregio e la verità.

Di più è stato stabilito che in alcuni casi il valore

di cambio era dato dal costo di produzione, in altri dalla domanda e dall' offerta, mentre in tutti i casi queste due idee hanno influenza, perchè queste due nozioni sono perfettamente conciliabili, anzi *necessariamente* conciliabili. Infatti, se le spese di produzione non sono coperte, la merce non seguiterà cd esser prodotta, se da un altro lato, il prezzo necessario di questo prodotto non è in rapporto colla sua utilità, il richiedente sparisce e le manifatture rimangono invendute. È dunque falsare la questione, il togliere una di queste influenze; è far qualcosa di simile all' atto di un individuo che per stabilire l'equilibrio in una bilancia, levasse uno dei piatti. (Fonteyraud).

Rendere unica, semplice ed universale la teorica del valore, è questo lo scopo che ci siamo prefissi in questo nostro piccolo lavoro. Saremo noi riusciti nel nostro intento? La risposta al lettore.

INDICE